LE MARCHÉ ET LA SÉCURITÉ La prévention des risques et la normalisation des qualités dans le marché unique européen
Emmanuel Kessous

To cite this version:

HAL Id: tel-00362987
https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00362987
Submitted on 20 Feb 2009

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.
ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES EN SCIENCES SOCIALES

LE MARCHE ET LA SECURITE
LA PREVENTION DES RISQUES ET LA NORMALISATION DES QUALITES DANS LE MARCHE UNIQUE EUROPEEN

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN SCIENCES ÉCONOMIQUES
SPÉCIALITÉ ÉCONOMIE DES INSTITUTIONS

PRÉSENTÉE ET SOUTENUE PUBLIQUEMENT LE 08 OCTOBRE 1997

PAR EMMANUEL KESSOUS

MEMBRES DU JURY
M. OLIVIER FAVEREAU, PROFESSEUR À PARIS X-NANTERRE
M. DOMINIQUE FORAY, DIRECTEUR DE RECHERCHE AU C.N.R.S., RAPPORTEUR
M. ANTOINE LYON-CAEN, DIRECTEUR D'ÉTUDES À L'E.H.E.S.S., PROFESSEUR À PARIS X-NANTERRE
M. JACQUES MAIRESSE, DIRECTEUR D'ÉTUDES À L'E.H.E.S.S. ADMINISTRATEUR DE L'I.N.S.E.E.
M. PIERRE PICARD, PROFESSEUR À PARIS X-NANTERRE, RAPPORTEUR
M. LAURENT THÉVENOT, DIRECTEUR D'ÉTUDES À L'E.H.E.S.S., DIRECTEUR DE THÈSE
À mes parents,
Sommaire
<table>
<thead>
<tr>
<th>Section</th>
<th>Page</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>REMERCIEMENTS</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>INTRODUCTION</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>PARTIE I. LA GENÈSE D’UN RÉGIME DE GESTION DES RISQUES</td>
<td>31</td>
</tr>
<tr>
<td>Chapitre 1. Les limites à la liberté d’entreprendre :</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>« Laisser-faire » et répression des fraudes</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Chapitre 2. La sécurité comme droit légitime</td>
<td>91</td>
</tr>
<tr>
<td>Chapitre 3. La technique au service de l’intérêt général</td>
<td>157</td>
</tr>
<tr>
<td>PARTIE II. LES MODES D’ÉLABORATION DES NORMES DANS LES COMITÉS ET LEURS IMPLICATIONS ÉCONOMIQUES</td>
<td>203</td>
</tr>
<tr>
<td>Chapitre 4. Les normes techniques en gestation</td>
<td>213</td>
</tr>
<tr>
<td>Chapitre 5. Normalisation, technologie, innovation</td>
<td>269</td>
</tr>
<tr>
<td>PARTIE III. DROIT, NORMES TECHNIQUES ET ORDRE MARCHAND</td>
<td>321</td>
</tr>
<tr>
<td>Chapitre 6. La sécurité est-elle un bien marchand ?</td>
<td>325</td>
</tr>
<tr>
<td>Chapitre 7. L’intégration de la sécurité dans une démarche qualité</td>
<td>387</td>
</tr>
<tr>
<td>Chapitre 8. Régulation procédurale et prévention des risques</td>
<td>465</td>
</tr>
<tr>
<td>CONCLUSION</td>
<td>523</td>
</tr>
<tr>
<td>RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES</td>
<td>537</td>
</tr>
<tr>
<td>SIGLES</td>
<td>571</td>
</tr>
<tr>
<td>TABLE DES ILLUSTRATIONS</td>
<td>577</td>
</tr>
<tr>
<td>TABLE DES MATIÈRES</td>
<td>583</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Remerciements
Cette thèse a bénéficié tout au long de sa réalisation de la direction M. Laurent Thévenot. Qu’il soit ici remercié pour avoir, par ses remarques et ses propres travaux, stimulé et orienté ma recherche. Mes remerciements s’adressent également au professeur Antoine Lyon-Caen qui, en me faisant découvrir la théorie du droit, m’a ouvert les voies de la procédurisation, ainsi qu’aux professeurs Olivier Favereau etFrançois Eymard-Duvernay qui, depuis mon DEA, ont porté à mon travail une attention constante. Je tiens également à témoigner de ma reconnaissance à mon père, Roland Kessous, dont le parcours professionnel n’est pas étranger à la curiosité toujours entière que le droit suscite en moi. Il a relu les passages juridiques et n’est en rien responsable des erreurs qui subsistent, mais il a, sans aucun doute, évité qu’il y en ait davantage. Enfin, je tiens à exprimer ma reconnaissance à Marianne Urbanet qui, un soir de 14 juillet, a relu une dernière fois la conclusion.

Ce texte doit également beaucoup aux discussions informelles que j’ai eu avec des doctorants du GSPM. Je souhaiterais nommer particulièrement, Nicolas Auray, Marc Bréviglieri, Emmanuel Dupont et Frédéric Laville pour le caractère stimulant de nos débats en toute liberté.

Mes remerciements s’adressent également aux personnes qui ont permis la réalisation concrète de cette étude. Ils concernent particulièrement Mme Loosli, secrétaire générale de la CSC jusqu’en décembre 1995, qui m’a accueilli à de nombreuses reprises, ainsi qu’aux personnes, des ministères de la consommation et de l’industrie, de l’AFNOR, du LNE et du CTBA qui ont bien voulu répondre à mes questions et m’ont facilité l’accès à certains documents. Toute ma gratitude va aux membres des commissions de normalisation qui ont accepté ma présence durant leur travaux ainsi qu’aux chefs d’entreprises qui, en m’ouvrant leurs portes, ont permis de prolonger l’analyse à l’appareil de production.

Ce travail n’est que partiellement conforme à la norme expérimentale Z 41.006 d’octobre 1983 régissant la présentation des thèses de doctorat. La raison en est simple. Si les normes sont des supports à l’action, elle ne doivent pas se transformer en contraintes inflexibles, dans la mesure, bien entendu, où la non conformité ne porte pas atteinte à la sécurité.
Introduction
La liberté laissée aux hommes de sélectionner les biens sur le marché est-elle suffisante pour que le niveau de sécurité des produits corresponde aux attentes collectives de la communauté ? Chacun est tenté de répondre par la négative à cette question. La défaillance du marché sur cet aspect ne résulte pas seulement de son imperfection structurelle (mauvaise information du consommateur, position dominante des fabricants, etc.), mais à ses modalités de fonctionnement. L’acte d’achat s’appréhende dans l’immédiateté d’un choix entre des produits de qualités déjà constituées. Les qualités ne sont pas nécessairement objectivées mais elles doivent au moins permettre une inscription sémiologique rendant possible une différenciation.

Traiter efficacement de la sécurité nécessite une projection dans l’avenir. Les scénarios d’usages doivent être pensés et les cas de figure les plus dramatiques envisagés. Cette représentation de l’usage est rarement celle de l’acheteur de biens neufs qui vise à assouvir un désir. Elle doit être, au contraire, celle du fabricant responsable. Pourtant, la phase antérieure à la vente, avec ses implications sur les caractéristiques des produits, n’a pas fait l’objet de nombreuses analyses théoriques.

♦ Enjeux et perspectives

Le droit à la protection de la santé est inscrit dans le préambule de la Constitution de 1946. Comment la normalisation est-elle devenue l’outil privilégié pour garantir ce droit ? Un détour sur la perception de la sécurité dans les différentes disciplines permet de le percevoir. Il nous éclaire sur la construction du concept de « sécurité du consommateur » comme bien commun et sur le caractère conventionnel de son agencement avec les normes techniques.

---

1 Elle l’est au contraire pour le chineur de biens d’occasion qui s’interroge sur le passé de l’objet convoité et se demande quelle pourrait être son utilité. Cette projection s’accompagne souvent d’une modulation virtuelle de l’objet, que ce soit par une simple rénovation ou par un changement plus radical.

2 L’usage effectif fait retour sur la phase de réflexion préalable à la production et à la vente à travers l’analyse des plaintes enregistrées dans les services après-vente.

3 Il ne s’agit pas de multiplier les points d’observation d’une même réalité, mais de considérer que cette réalité ne peut être appréhendée en restant attachée à un discours disciplinaire particulier.
La politique a été saisie des problèmes de santé publique avec le développement des fraudes sur les aliments. A une époque où le modèle dominant est celui du contrat, la conjonction des malheurs qui s’abattent sur les plus pauvres sème le doute dans la foi en la seule régulation du marché pour assurer bien-être et prospérité. Afin de « corriger » ces défaillances, l’État converti aux vertus de la régulation collective a édicté des normes de prévention et d’indemnisation.

Le système juridique a défini sa conception de la sécurité à partir des problèmes de responsabilité. Sous la pression de l’opinion, les juristes, directement confrontés à des situations pratiques, ont utilisé le droit pour corriger les inégalités qui accompagnaient le développement industriel. Les contraintes argumentaires de leur discipline les ont conduit à imaginer des abstractions afin de créer des nouvelles normes à partir de textes anciens.

De manière autonome aux discours juridique et politique, l’analyse économique aborde la sécurité dans une logique de marché. Elle est un bien comme un autre, l’obtenir nécessite pour le consommateur d’en payer le prix. Pour l’économiste, l’intervention de la loi n’est légitime que lorsque les coûts de transaction ne permettent plus à la régulation du marché d’exercer son office.

Notre démarche consistera à analyser les conditions de traduction des discours politique, juridique et économique - et non pas leur réduction les uns par rapport aux autres -. Elle tente de dépasser l’opposition entre des règles juridiques perçues comme des contraintes et des règles techniques utilisées dans le cadre d’un calcul stratégique. Cette perspective permet de repenser l’évaluation des politiques publiques. Traditionnellement, cette question est perçue comme un problème d’ajustement. Si la mesure ne donne pas les résultats escomptés, le législateur devra corriger sa copie afin d’éliminer les possibilités de détournement. La question peut être posée différemment, en s’interrogeant sur les conditions de réussite d’une mesure de politique publique. Dans la majorité des cas, cela nécessite un dispositif institutionnel qui conduit

---

4 Le droit est intéressant parce qu’il est par définition ancré sur le réel. Il nécessite de décomposer les différents événements pour attribuer des responsabilités et est le premier à avoir envisagé les modalités d’usage. Les modèles qu’il a construits trouvent des équivalences dans les sciences sociales analysant les interactions de l’homme et son environnement (par exemple le courant des sciences cognitives qui prend en compte l’activité et la situation).
les acteurs à adopter une posture compréhensive. Si cette hypothèse s’avère exacte, il devient possible de comprendre pourquoi des personnes s’engagent dans un processus (la normalisation en matière de sécurité) qui les pénalise d’un strict point de vue économique.

Notre analyse visera à relier l’engagement personnel à une vision plus globale où la rationalité du système économique peut « s’ouvrir » ou se « fermer » sur d’autres sphères du social. Pour éviter toute confusion, nous indiquons dès à présent que notre conception du terme système est très large. Notamment, nous n’adoptons pas une approche où les acteurs seraient mis par le système. Dans notre conception, le système est un espace de cohérence où les actions ont une logique propre. Cependant, les acteurs gardent leur liberté. Un chef d’entreprise, s’il agit principalement dans la sphère économique, a d’autres activités sociales et peut transférer dans chacune d’elles des ressources qui relèvent de la rationalité d’un autre domaine. La rationalité du système ne garantit pas une uniformité de comportement des acteurs. Si le système économique est ouvert sur les impulsions qui proviennent du système politique, cela ne signifie pas que certains acteurs ne continueront pas, dans une optique strictement marchande, à faire défection. On considérera qu’il y a compréhension par le système économique d’une mesure de politique publique lorsque un grand nombre des acteurs agissant dans la sphère économique répondront positivement au signal émis par le politique.

Le développement des normes s’inscrit dans la construction du marché unique. L’Europe économique s’accomplit selon un objectif principal : la suppression des entraves aux échanges. L’efficacité de la régulation par le marché justifie l’élimination de tout ce qui peut différencier des produits que l’on estime équivalents. L’élimination des protections douanières au 1er janvier 1993 nécessitait l’harmonisation des législations européennes et la reconnaissance réciproque des certificats de conformité aux normes. La délégation de l’élaboration des règles à appliquer relança le processus de normalisation qui devint ainsi le principal outil de gestion de la sécurité des produits.

La construction européenne se focalise sur deux aspects. La libre circulation des marchandises aujourd’hui acquise et l’Union monétaire dont l’aboutissement est incertain. La circulation des personnes dans l’ensemble de

♦ Inscription théorique de la recherche

Notre analyse s’inscrit dans le programme de recherche de l’économie des conventions. La posture positive de la théorie néo-classique originelle tendait à démontrer le caractère optimal des allocations par le marché. Il importait peu dans cet esprit que la théorie ne corresponde pas à la réalité. Ce n’était pas son but. En postulant que « tout se passe comme si » les entreprises maximisent leur profit, il était admis que celles qui ne le feraient pas seraient éliminées (Friedman, 1953). Ainsi regarder à l’intérieur des entreprises et étudier comment s’effectuait l’allocation des ressources et l’organisation de la production devenait inutile. Le « programme » de l’économie jusqu’au début des années 70 se limitait à définir l’agent économique, individu rationnel maximisant son utilité, la coordination entre les agents s’effectuant par le marché.

Il est apparu à certains auteurs que rester à l’intérieur de ce modèle ne permet pas de rendre compte d’un certain nombre de comportements économiques. Intégrer des phénomènes comme les problèmes d’asymétrie d’informations, de réputation, d’incitation, de don, etc. les a conduit à relâcher une des deux hypothèses du modèle, celle relative à la coordination par les prix. La théorie standard étendue, selon la typologie proposée par Olivier Favreau (1989a), prend en compte l’idée que le marché n’est pas l’unique mode de coordination, qu’il ne peut exister sans un ensemble de règles qui le soutiennent, et que d’autres modes de coordination peuvent être plus adaptés.
L’analyse économique ne se limite plus à des modèles abstraits auxquels les faits doivent se plier, mais tente de rendre compte d’une réalité complexe.

La théorie standard étendue si elle s’inscrit dans la continuité avec le paradigme néo-classique a cependant un effet déstabilisateur (Favereau, 1989a). En relâchant l’hypothèse de la coordination par les prix, elle nécessite une extension du concept de rationalité. Les acteurs n’effectuent plus un calcul isolé, ils doivent s’interroger sur le choix des autres ; ce qui conduit à une régression infinie d’anticipations croisées (Dupuy, 1989). L’un des intérêts de la théorie des jeux est de montrer les conséquences paradoxales d’une telle hypothèse de rationalité.

Il est important pour aboutir à un modèle plus cohérent, de reconsidérer l’hypothèse de rationalité en liaison avec les différentes formes de coordination. Ce programme de recherche, non standard, dans lequel on trouve l’économie des conventions, prend en considération l’ensemble des éléments hors marché (repères cognitifs, règles organisationnelles, réputation, confiance, conventions, ...) qui permettent une coordination réussie sans la faire reposer sur le concept de rationalité individuelle optimisatrice. S’inscrire dans cette démarche permet de considérer l’environnement juridique dans lequel les organisations économiques sont insérées.

Dans la théorie standard étendue, on qualifie d’économiques les situations où les acteurs ont des comportements stratégiques et maximisent leurs intérêts individuels. Les actions désintéressées, ou non mesurables quantitativement, ne sont pas considérées. L’introduction dans l’approche économique de notions comme la confiance, la réputation, le don, qui ne relèvent pas de l’échange marchand est ainsi problématique. En effet, dans les modèles, ces catégories sont le résultat d’un calcul stratégique. Leur ancrage social, déterminant dans la réussite de la coordination, n’est pas pris en compte.

Il est nécessaire de s’interroger sur la formation de ces catégories. En effet, il n’est pas possible dans l’analyse d’une activité normative où les répercussions

---

économiques sont évidentes (la survie des firmes, leur développement, l’organisation du travail et de la production, le prix des marchandises, la structuration des marchés,.....) de se limiter aux comportements des acteurs qui font l’objet d’un calcul d’intérêts et de négliger ceux qui relèvent d’autres formes d’engagements.

Ces considérations nécessitent de repenser le concept de rationalité économique. Agir de manière rationnelle ne signifie pas seulement agir en fonction de ses seuls intérêts, mais peut recouvrir une ouverture du professionnel sur des modes d’évaluation non directement liées à son activité productive. Ainsi, en fonction du parcours professionnels des acteurs, de l’histoire de leur entreprise ou de leur rencontre avec les institutions de prévention, l’appréhension de la sécurité et de la normalisation sera différente. Il apparaît également que les décisions politiques ne peuvent être séparées de leur acceptation par les individus. L’analyse ne peut dissocier les critères d’efficacité de leurs conséquences en termes de justice et de répartition. On retrouve sur ce point une intuition ancienne des précurseurs de l’économie politique.

♦ Le cadre d’analyse des économinées de la grandeur

En vue de fournir une analyse du dispositif européen et des modalités d’élaboration des normes, il est utile de rappeler le concept d’investissement de forme élaboré en commun, au début des années 80 pour l’étude de la qualification de la main-d’œuvre, par François Eymard-Duvernay et Laurent Thévenot, (Eymard-Duvernay, 1986, Thévenot, 1985). Les auteurs ont cherché à mettre en parallèle les immobilisations en capital désignées habituellement sous le terme d’investissement, avec les autres formes de préparation, de « mise en forme », dont le coût n’est pas toujours évaluable monétairement, et qui permettent d’obtenir un gain. Le concept d’investissement ainsi élargi permet de réconcilier la vision de l’économiste et du gestionnaire avec l’usage courant du mot. Avec cette extension, les expressions du type: « je me suis beaucoup investi dans ce projet » reprennent leur sens. Un investissement, c’est quelque chose qui a un coût et qui a nécessité du temps et de la patience. Il est donc nécessaire de le « rentabiliser », c’est à dire, de mettre à profit les gains qu’il permet d’obtenir dans le cadre de son projet, sous peine de s’être « dépensé » en pure perte. Un journaliste d’investigation, par exemple, mettra beaucoup de
temps à constituer un réseau de correspondants. Il lui faudra développer des relations de confiance, de loyauté, rapports qui ne peuvent être créés du jour au lendemain. Il lui faudra convaincre ses correspondants de sa bonne foi, donner des « preuves » par son comportement pour convaincre de nouveaux informateurs. Si le journaliste est muté dans un pays étranger, son investissement dans les relations humaines sera en grande partie perdu, car les relations tissées seront difficilement transmissibles à son successeur. Un investissement délivre une capacité d’équivalence pour des objets de même nature. Laurent Thévenot (1986) distingue les investissements spécifiques à l’entreprise (par exemple des procédures internes de recrutement), des investissements de forme d’État (diplôme à caractère national,...), et des formes intermédiaires (conventions collectives...). L’intérêt de ce concept est de pouvoir traiter dans un même cadre une forme de généralité technique (comme les normes AFNOR) qui assure une équivalence temporelle des produits entre aujourd’hui et demain et d’autres formes de généralité plus ou moins restreintes, prenant appui sur d’autres objets (par exemple le réseau de confiance évoqué plus haut).

Si le concept d’investissement est emprunté à l’économie afin de pouvoir traiter dans un même cadre, avec un même langage, des formes de construction provenant d’univers divers, il ne s’agit pas de réduire toute action humaine à des comportements économiques évaluables monétaires. Un « investissement de forme » est une construction à validité générale permettant une économie lorsque des situations similaires se reproduisent. Il évite d’effectuer de nouveau le cheminement qui a conduit à sa construction, mais l’étalon d’évaluation peut être de nature très différente de l’étalon monétaire. François Eymard-Duvernay (1986 et 1989b), a identifié deux sortes d’investissements spécifiques aux entreprises permettant d’évaluer la qualité: l’investissement dans les marques et l’investissement dans les standards. Nous reviendrons sur l’intérêt de ces investissements pour l’analyse de la qualité (chapitre 7).

Parallèlement aux travaux de François Eymard-Duvernay et de Laurent Thévenot, Luc Boltanski analysait les processus de remontée en généralité dans

---

6 Sur ce thème, cf. par exemple, Lucien KARPIK (1989), qui a étudié particulièrement l’importance du réseau et de la relation de confiance dans la profession d’avocat.
le cadre de dénonciation des «affaires». Les analyses des investissements de forme et des modalités de la critique seront prolongées par la publication des «Économies de la grandeur» en 1987 puis, dans une version remaniée en 1990, sous le titre «De la justification» (EG par la suite). Dans cet ouvrage, Luc Boltanski et Laurent Thévenot dégagent six principes fondamentaux possédant leurs propres cohérences. Chacun d’entre eux permet un ordonnancement des objets et des hommes. Pour chaque principe on retrouve la présence d’une formule d’investissement qui lie les bienfaits d’un état supérieur à un sacrifice pour y accéder. Chaque forme de justification - civique, marchande, domestique, industrielle, inspiration et renom - répond aux contraintes de construction d’une cité, porteuse d’un bien commun. Ce modèle de cité repose sur six axiomes. Le premier est un principe de commune humanité (la construction d’une cité suppose le rejet de l’esclave ou d’une discrimination envers une catégorie d’êtres humains comme l’ordre nazi). Le deuxième axiome (principe de dissimulation) suppose l’existence d’au moins deux grandeurs différentes. Le troisième (principe de commune dignité), décrit une potentialité identique d’accès aux différents états. Dans le quatrième, il est dit que les différends ne sont stoppés que si les états sont ordonnés. Le cinquième (formule d’investissement) lie les bénéfices d’un état supérieur à un coût d’obtention, et le sixième (bien commun) explique pourquoi les «petits» acceptent la domination des «grands» (les grands agissent pour le bien commun dont les bienfaits rejaillissent sur les petits). Ce dernier axiome permet la compatibilité entre le premier (commune humanité) et le quatrième axiome (ordonnancement des états). L’axiome quatre (grandeur) et l’axiome six (bien commun) sont regroupés dans ce que les auteurs appellent le «principe supérieur commun».

Ce modèle possède des points de similitude avec «Theory of justice» de John Rawls 7 (1971). La notion de voile d’ignorance peut être rapprochée de la commune humanité et le second principe concernant le traitement des inégalités se retrouve dans les deuxième, troisième quatrième et sixième axiomes (Cf. tableau 0.1). Une différence - essentielle nous semble-t-il - entre «Theory of

---

7 Son essai de 1984 a été republié sous une forme remaniée dans son ouvrage de 1990.
justice» et «*De la justification*» porte sur la démarche méthodologique des auteurs. La réflexion de Rawls est normative tandis que «*De la justification*» a été élaboré en étudiant les grandes oeuvres, des guides pratiques d'entreprises et des observations de terrain. Son propos est positif.

### Tableau 0.1. Théorie et sens de la justice

<table>
<thead>
<tr>
<th>Rawls*</th>
<th>Boltanski-Thévenot</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Voile d'ignorance (position originelle)</strong></td>
<td>« Personne ne connaît sa place dans la société, sa position de classe et son statut social, pas plus que personne ne connaît le sort qui lui est réservé dans la répartition des capacités et des dons naturels. »</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Premier principe</strong></td>
<td>« Chaque personne a un droit égal à un système pleinement adéquat de libertés et de droits de base égaux pour tous, compatible avec un même système pour tous. »</td>
</tr>
</tbody>
</table>
| **Second principe** | Les inégalités sociales et économiques doivent remplir deux conditions:  
  a) en premier lieu, elles doivent être attachées à des fonctions et à des positions, ouvertes à tous, dans des conditions de juste égalité des chances.  
  b) En second lieu, elles doivent être au plus grand avantage des membres les plus défavorisés de la société » |
| | a1) Commune humanité des membres de la cité: il existe une équivalence fondamentale entre les membres de la cité qui appartiennent tous au même titre à l'humanité  
  a2) Principe de dissemblance: au moins deux états possibles pour les membres de la cité  
  a3) Commune dignité: puissance identique d'accès à tout les états  
  a4) Ordonnancement des états  
  a6) Bien commun: le bonheur est d'autant plus grand que l'on va vers les états supérieurs et il profite à l'ensemble de la cité.  
  a5) Formule d'investissement: les bienfaits d'un état supérieur sont liés à un coût ou un sacrifice pour y accéder. |

* Nous nous referons à la présentation synthétique que propose Rawls (1988) qui élimine, selon l'auteur, certaines critiques formulées à sa théorie.

Les cités ont pris corps au cours de l’histoire et se retrouvent dans les écrits de philosophie politique. Elles constituent des prétentions universelles à la régulation des activités humaines. Boltanski et Thévenot mobilisent les auteurs qui ont le plus systématisé les logiques des six figures du collectif. Adam Smith met en perspective la cité marchande, Jean-Jacques Rousseau nous décrit le

---

monde idéal de la cité civique, Hobbes fait de même pour la cité de l’opinion, Saint Augustin pour la cité inspirée, Saint-Simon pour la cité industrielle, et Bossuet pour la cité domestique. Ce sont des constructions théoriques, des idéaux philosophiques, le passage aux situations concrètes, aux disputes et aux problèmes de coordination s’effectuant par la mobilisation d’objets ordonnés selon le principe de la cité. Les mondes de Boltanski et Thévenot ne décrivent pas des mondes apaisés et consensuels où les hommes et les objets, ordonnés selon un ordre de grandeur particulier, vivent en parfaite harmonie dans un sentiment de justice. Les auteurs ne militent pas pour un ordonnancement selon un principe supérieur commun, mais tendent à comprendre pourquoi les individus estiment qu’une situation est juste ou injuste. L’octroi d’un état à une personne se concrétise par une épreuve de réalité au cours de laquelle chacun des protagonistes doit faire la preuve que la situation présente est ou n’est pas conforme à ce qui est juste.

L’épreuve peut être contestée en fonction de circonstances contingentes, les défaillances constatées des personnes ou des objets étant dues à des facteurs circonstanciels et non pas à l’inadéquation des qualifications des personnes. Elle peut donner lieu à des litiges, lorsque la grandeur des personnes est contestée. Mais il peut également s’agir d’un différend sur la nature de l’épreuve, le questionnement porte alors sur ce qui importe: quels objets doivent être pris en considération, quels principes supérieurs communs entrent en jeu? La critique peut enfin concerner la qualification des objets qui perdent en objectivité si leurs caractéristiques ne correspondent plus aux spécifications demandées.

Les critiques sont des moments importants parce qu’elles permettent de faire apparaître les mondes communs auxquels se réfèrent les personnes et qui dans les moments de paix apparaissent naturels. Elles supposent que les êtres humains, à la différence des objets, peuvent se réaliser dans différents mondes, et exercent de ce fait leur libre arbitre ; qu’ils peuvent identifier la nature de la situation rencontrée et adapter leurs comportements en fonction du principe supérieur commun qui lui est attaché, et qu’il leur est possible de souligner la présence d’objets relevant d’un autre ordre de grandeur. Cette opération de dévoilement peut appuyer deux formes de dénonciation. En premier lieu, elle permet de renforcer la validité de l’épreuve en contestant les conditions de sa réalisation, si les objets qualifiés font défaut ou si l’épreuve est jugée injuste parce qu’elle tient compte d’objets relevant d’autres natures. On peut alors
Introduction

reconnaître des circonstances atténuantes à l’individu (transport de misère) ou dénoncer des abus de pouvoir (transport de grandeur). L’opération de dévoilement peut, en second lieu, servir à faire basculer la situation en relançant l’épreuve dans un autre monde. Cette dernière possibilité suppose de défaire le bien commun et de le dénoncer comme singulier afin de mettre en valeur la « vraie » grandeur. Le temps de la critique correspond à la première de ces deux opérations.

Les formes de compromis étudiées par les auteurs sont des tentatives pour dépasser les tensions entre deux mondes. Cela suppose d’agencer des êtres différents sans que cela soit cause d’affrontements. Lorsqu’un compromis est établi, les participants renoncent à clarifier le principe sur lequel il repose. Ils tentent de maintenir une disposition orientée vers le bien commun de la communauté qui comprend ceux qui ne sont pas partie prenante à l’accord. Le renoncement à la clarification du principe supérieur commun sur lequel le compromis se fonde, est la condition sine qua non de son maintien. En effet, n’étant pas conçu selon le modèle de cité, ce principe ne permet pas un ordonnancement des personnes. Une purification de l’épreuve s’appuyant sur les êtres d’une même nature est toujours possible. D’un autre côté, le compromis peut être renforcé par la construction d’objets disparates appartenant à plusieurs mondes. Ces objets peuvent servir de fondement à la construction de compromis du même type. Le compromis peut également être étayé par des êtres univoques qui peuvent selon les exceptions relever de l’un ou de l’autre des mondes. Même lorsqu’il est le résultat d’une négociation entre partenaires - comme la normalisation - le compromis ne peut se résumer à un accord entre des personnes, il suppose que tous les participants agissent selon un principe supérieur non défini et qui ne relève pas de l’une ou l’autre des natures engagées. Cet effort pour réduire les particularités des différentes natures peut cependant être dénoncé comme une tentative de maquillage de la réalité.

Le modèle des économies de la grandeur, sommairement décrit ci dessus, présente les principes de justice auxquels se réfèrent les acteurs lorsqu’ils justifient ou dénoncent une action au nom de la justice. Il permet de

10 Luc Boltanski (1990) a prolongé ce travail en regardant les moments où les individus basculent de la recherche de la justice à des moments d’amour (agapé) et vice versa.
comprendre comment, sans basculer dans un état de violence, lorsqu’une défaillance apparaît ou lorsqu’une injustice est ressentie, les individus mobilisent des ressources cohérentes afin que justice leur soit rendue. Ces derniers font appel à des principes généraux accessibles à tous qui permettent de clore leurs différends. Cette grille d’analyse, dans la mesure où ses différentes natures se retrouvent dans le corps social, peut également servir à l’étude de la coordination des êtres humains. C’est la justesse des actions et des ressources mobilisées à un ensemble cohérent qui est alors pris en considération (Boltanski et Thévenot éd., 1989[11]. Les six modes de coordination peuvent être caractérisées suivant le tableau 0.2.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Modes de coordination</th>
<th>...valuation</th>
<th>Information pertinente</th>
<th>Objets communs (repères)</th>
<th>Relation Élémentaire</th>
<th>Qualification des personnes (grandeur)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Marchand</td>
<td>prix</td>
<td>monnaie</td>
<td>marchandise</td>
<td>échange, concurrence</td>
<td>pouvoir d’achat, état désirable</td>
</tr>
<tr>
<td>Industriel</td>
<td>efficacité</td>
<td>écrit, statistique</td>
<td>objets et normes techniques</td>
<td>fonctionnalité</td>
<td>compétence professionnelle</td>
</tr>
<tr>
<td>Domestique</td>
<td>réputation</td>
<td>exemple, anecdote orale</td>
<td>capital spécifique, patrimoine territoire</td>
<td>confiance, fidélité</td>
<td>autorité</td>
</tr>
<tr>
<td>Civique</td>
<td>intérêt général</td>
<td>règlement, légalité</td>
<td>règles et lois</td>
<td>solidarité</td>
<td>représentativité de l’intérêt général</td>
</tr>
<tr>
<td>Inspiré</td>
<td>originalité innovation</td>
<td>spontanéité, émotion</td>
<td>singularité</td>
<td>passion</td>
<td>créativité</td>
</tr>
<tr>
<td>Opinion</td>
<td>diffusion dans l’opinion</td>
<td>croyance</td>
<td>signes, support d’information</td>
<td>communication</td>
<td>notoriété</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tableau 0.2. Caractéristiques des modes de coordination


Le processus de normalisation fait appel à des acteurs très divers: fabricants et fédérations industrielles, associations de consommateurs, pouvoirs publics, etc. Il serait tentant de voir dans ce mécanisme qu’un dispositif sous la

---

direction des ministères où s’affrontent des intérêts divergents. La normalisation serait alors interprétée comme un rapport de force, les consommateurs œuvrant pour le bien commun, tandis que les industriels auraient comme unique volonté de limiter au minimum les exigences afin de maximiser leurs profits. Ce regard sur la négociation des normes est réducteur. En effet, il place l’observateur dans un monde civique, ce qui le conduit à porter un regard critique sur les comportements des fabricants. Si on adopte cette démarche, courante en sociologie, on laisse de côté la pluralité de principes que le processus de normalisation vise à agencer. A l’inverse du travers précédent, il serait regrettable de ne voir dans la normalisation qu’un arrangement entre acteurs privés sur lequel l’analyste n’aurait rien à dire. Cette approche qui est celle des économistes du bien-être repose sur le postulat que les individus savent ce qui est bon pour eux : la rencontre des intérêts particuliers conduisant inévitablement au bien commun. En effet, regarder la manière dont les gens s’accordent permet de comprendre comment se forment les irréversibilités et les phénomènes d’apprentissage qui tiennent une place essentielle dans l’évolution des marchés et des organisations.

♦ Méthodologie et présentation du terrain

Pour décrire les répercussions de la normalisation sur les organisations économiques et la place des conventions de sécurité dans la coordination des acteurs, il faut partir des discours des personnes impliquées. En ce sens, notre démarche s’apparente à l’individualisme méthodologique, ce qui ne signifie pas que nous nous contenterons d’étudier les macrostructures comme des entités émanant de la somme des volontés individuelles. Ces macrostructures ne sont pas davantage de structures indépendantes qui s’imposent aux agents. La dichotomie micro/macro n’est plus pertinente pour rendre compte des interactions tant au plan individuel que collectif. En effet, lorsqu’elles résultent d’interactions individuelles, les macrostructures se détachent des individus pour permettre une coordination efficace. Si elles ne s’autonomisent pas et restent attachées à des personnes ou lorsque les conditions de leur émergence restent trop présentes, l’objectivité des conventions peut être remise en cause, ce qui conduit à une diminution des possibilités de coordination. En raison de cette posture épistémologique, il n’est pas possible de se contenter d’un traitement statistique des problèmes de normalisation. Si de telles données sont précieuses pour rendre compte des gains productifs procurés par les normes, elles ne
peuvent constituer le cœur de notre travail. Aux approches statistiques sera préférée l’enquête de terrain. Son principal objet sera de préciser l’appréciation des normes de sécurité par les différents acteurs de la normalisation.


14 Ces réunions portent le nom évocateur de « réunions miroirs » afin de signaler qu’elles sont le reflet national du processus européen.
Introduction

jusqu’aux réunions de dépouillement des enquêtes publiques précédant l’homologation.

Ce travail souffre cependant d’un biais méthodologique. Notre perception des réunions européennes résulte de leur retentissement dans les groupes de travail français et de nos entretiens avec les différents acteurs concernés. Le niveau européen nous est donc apparu comme essentiellement politique, c’est-à-dire sujet à la confrontation entre délégations nationales soudées sur des intérêts communs. Ainsi, les modèles d’échange en termes de donnant-donnant (Axelrod, 1984) apparaissent susceptibles de décrire en partie cette phase de la négociation. Les contraintes du niveau national sont très différentes de celles du niveau européen. Elles exigent que cette unité de façade disparaîsse pour qu’une discussion argumentée puisse s’exercer en mobilisant des ressources diversifiées. Le sens critique ne doit pas s’effacer au profit d’une représentation unitaire mais, au contraire, être affûté pour assurer le dynamisme d’un travail en commun. Cette remarque ne signifie pas que des échanges critiques, dubitatifs ou de libre expression - même s’ils ne sont pas très fréquents - ne s’exercent pas au niveau européen. Mais, les participants à ces réunions ne privilégient pas ces moments et lorsque, lors de la préparation ou des comptes-rendus des débats, il est question des confrontations européennes, les porte-paroles de la délégation française et les autres participants aux réunions nationales insistent davantage sur les conflits d’intérêt et les stratégies de négociation. Ce biais ne remet pas en question l’ensemble de nos conclusions (notamment celles qui analysent le mécanisme de régulation mis en place avec la construction de l’Europe). Mais il invite à approfondir les investigations afin de développer une analyse de la

15 En partie seulement, car une analyse minutieuse du processus de négociation au niveau européen fera nécessairement apparaître une variété de ressources mobilisées par les acteurs. L’utilisation des situations est également primordiale pour que converge la décision finale vers les vues que l’on défend.

16 Cependant la préparation des réunions européennes révèle que l’accord collectif ne peut se réduire à la recherche d’un compromis médian entre des positions au préalable radicalisées. Les procédures qui encadrent la discussion (nous préférons ce terme à celui, plus connoté, de négociation) et la visée d’un bien commun orienté vers la recherche de la sécurité, limitent les moyens légitimes pour accéder à un but (faire adopter le dispositif qui a les faveurs de la délégation nationale). Parmi ceux-ci, le déploiement des preuves tient une place privilégiée. Il permet de démontrer l’aptitude du dispositif pour répondre à l’objectif commun de sécurité (on mobilise pour cela des tests, des expériences, des vidéos montrant des utilisateurs en action...) et de disqualifier le mécanisme concurrent (également à l’aide de tests et de vidéo mais aussi d’exemples, de croquis ou de la mise en avant de son incohérence avec d’autres dispositifs normatifs). Cf. le chapitre 8.
négociation qui ne se contente pas de décrire un échange de « donnant-donnant ». L’accent doit être mis sur la construction stratégique de la situation, l’anticipation du déroulement des débats, ainsi que sur les moments d’aparté et d’émotions publiques décisives dans l’avènement d’un accord collectif.

Trois parties seront développées :

- la première partie sera consacrée aux différentes étapes qui ont dessiné le dispositif de prévention des risques (élaboration de la loi sur les fraudes, protection des consommateurs, construction du marché européen et développement de la normalisation) ;

- la deuxième portera sur les liaisons entre élaboration des normes et évolution des marchés (anticipation des usages, évolutions des produits et liens avec l’innovation) ;

- la troisième, enfin, traitera des relations ambivalentes entre le droit et le marché. Seront analysés l’intégration de la sécurité dans les stratégies industrielles des firmes et les mécanismes institutionnels permettant son effectivité.
Partie I.
La genèse d’un régime de gestion des risques
Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques

Le modèle européen de régulation des accidents s’est pas construit en un jour. Avec la révolution industrielle apparaît la nécessité de réguler les excès de la recherche du profit. En accusation, les produits chimiques permettant des falsifications d’aliments mortelles. Le développement des fraudes conduisait le législateur à poser la première règle de protection des consommateurs et à tourner le dos aux préceptes du libéralisme économique. La loi sur la répression des fraudes de 1851 sera modernisée par le texte de 1905 qui, aujourd’hui encore, constitue le cadre légal des interventions de l’administration. La loi de 1851 était de salubrité publique, elle n’énonçait aucun droit à la sécurité.

Pour comprendre la genèse de ce droit, il faut se plonger dans les débats juridiques sur la notion de responsabilité. C’est dans un souci d’équité que s’est opéré le renversement de jurisprudence de l’article 1384 du code civil. La multiplication des accidents du travail provoquaient des situations particulièrement injustes. Aucune règle n’obligeait les créateurs de risques à indemniser les victimes. Avec les accidents, une nouvelle conception de la justice se met en place fondée sur le risque et l’assurance sociale (Ewald, 1986). Dans les années vingt, le débat concerne les accidents d’automobile. Puis celui-ci s’étendra à l’ensemble des biens de consommation. La loi de 1978, puis celle de 1983 sont les aboutissements de cette évolution. Elles définissent un droit à la sécurité pour le consommateur indépendant de la notion de faute. Ainsi, au nom de la justice et du devoir d’indemnisation des victimes, les juges, confrontée à une réalité sociale qui se laisse difficilement appréhender dans le régime de la faute et sa recherche d’intentionnalités, ont-ils inventé un régime de responsabilité objective ou ils renoncent à la décomposition des relations de causes à effets entre les humains et les choses.

La signature de l’Acte unique nécessite une plus grande harmonisation des législations. La Commission de Bruxelles définit en 1985 une nouvelle approche qui donne un second souffle à la normalisation en matière de sécurité et parachève le régime de prévention des risques. Celui-ci est original à plus d’un titre. Il accorde une place privilégiée à la régulation du marché sans revenir pour autant à la situation du 19e siècle. La place centrale des normes techniques dans le dispositif n’est pas sans liens avec la politique industrielle de la communauté. Elle doit protéger l’espace commun contre les assauts de la concurrence étrangère. Mais l’originalité du dispositif réside essentiellement dans les changements de la régulation des accidents. La politique de la concurrence
interdit les vérifications *a priori* par les États membres. La prévention repose dorénavant sur l’auto-contrôle des fabricants et sur les relais institutionnels constitués par les laboratoires et les instances para-étatiques. Ces relais sensibilisent les professionnels sur leurs obligations de prévention.

Il est temps de préciser les étapes de ce processus. Le chapitre 1 rappellera les débats préliminaires aux lois sur la répression des fraudes. Le chapitre 2 fera de même pour la genèse du droit à la sécurité. Enfin, dans le chapitre 3 sera présenté le modèle européen et les transformations subies par la normalisation pour en constituer la pierre fondateur.
Chapitre 1

Les limites à la liberté d’entreprendre :
« Laisser-faire » et répression des fraudes

Les spécialistes du droit de la consommation, suivant en cela les membres de la commission de réflexion pour le refondre (Calais-Auloy, 1985), distinguent trois grands chapitres dans cette discipline, la prévention, la répression et la réparation. Traditionnellement, les analyses sur le développement des accidents liés au développement industriel se réduisent à leurs conséquences sur la façon de concevoir les droits à réparation. Notre objet d’étude est la transformation du dispositif de prévention qui agit de manière complémentaire au dispositif d’indemnisation. Mais les trois domaines ne peuvent être totalement détachés. Ainsi, comme pour les règles d’indemnisation des accidents du travail, c’est à partir de textes répressifs que se sont organisées les premières interventions des pouvoirs publics visant à protéger la santé du consommateur. La sécurité a fait irruption dans le discours politique qui l’a reconstruit selon son propre code. À une époque où les systèmes politique, économique et juridique ne sont pas encore totalement différenciés, les débats parlementaires nous fournissent de bonnes illustrations des difficultés rencontrées par les acteurs de la vie politique pour prendre en compte le droit à l’intégrité physique sans perturber la régulation du marché.

En retraçant les politiques d’intervention en matière de sécurité et de qualité des produits, nous nous apercevrons que la loi cadre de 1983, est l’aboutissement d’un long processus qui prend sa source plus de 100 ans auparavant dans les premiers textes de la répression des fraudes liés aux caractéristiques des biens. Ces textes ont émergé difficilement - la loi de 1905 a mis près de dix ans pour aboutir - car, bien que nécessaires à la survie du commerce, ils impliquaient la mise en place d’un arsenal d’investigation qui
Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques

mettait à mal la liberté d’entreprendre prônée par le libéralisme. En effet, le
développement de l’appareil productif a multiplié les possibilités de fraude,
notairement par le décalage entre la mutation des produits permise par
l’industrialisation et le maintien de la réputation de marques ou de lieux de
production qui ne garantissent plus la qualité des produits fabriqués. Ce
décalage entre deux formes d’inscription temporelle de la qualité fragilisait le
maintien d’une compétition équitable, sans compter que l’industrialisation
produisait des outils de fraude - adjonction de produits chimiques dans le vin,
de produits toxiques dans le lait pour en faciliter la conservation, etc. -
difficilement répréhensibles par l’article 423 du code pénal de 1810. Il fallait se
donner les moyens de sanctionner avec des outils rapidement mobilisables les
nouvelles possibilités de fraudes permises par l’évolution technologique.
L’ampleur du phénomène, qui atteignait plus particulièrement les jeunes
enfants et les travailleurs, nécessitait ce nouveau mode d’intervention.

Cette obligation ne pouvait trouver sa place dans le cadre d’un droit qui
n’a pas pour objet de corriger mais de définir a priori les permissions, un droit
qui constitue une transcription de principes supérieurs communs à la
communauté des hommes. Or une nouvelle forme de droit se met en place à la
même époque, il s’agit du droit social analysé par François Ewald (1986). Il se
concrite dans la loi de 1898 sur les accidents du travail. Ewald montre que les
conflits liés à la multiplication des accidents ne pouvaient être régulés par les
règles de responsabilité du droit civil. Il fallait trouver un moyen permettant, à
la fois d’indemniser les travailleurs victimes d’accident - exigence d’équité -,
sans pour autant multiplier les procès qui freinent l’activité économique et
placent les patrons en position d’accusé - exigence d’efficacité -. La
responsabilité pour faute devait donc laisser la place à une responsabilité pour
risque, l’assurance clôturant la régulation du nouveau régime. Nous montrerons
que les textes qui composent le droit de la consommation s’inscrivent en partie
dans cette nouvelle logique. Il nous faut pour cela revenir plus longuement sur
les conditions d’apparition du droit social.
SECTION I. LES CARACTERISTIQUES DE LA SOCIETE CONTEMPORAINE

1.1. La découverte du risque industriel

Dans son ouvrage « L’État providence », François EWald retrace le passage d’une logique juridique, la rationalité du droit civil, à une autre, la rationalité du droit social. Depuis 1804 et le code civil, les règles de droit étaient en complète harmonie avec la philosophie libérale dominante. Néanmoins, il est apparu nécessaire au législateur de changer les modalités d’indemnisation des accidents du travail. La raison résidait dans la multiplication des accidents liés à la révolution industrielle. Tant que les accidents restaient exceptionnels, il était possible de résoudre les conflits qu’ils pouvaient engendrer par une règle de responsabilité pour faute. Lorsque les accidents se sont multipliés et ont touché une population par ailleurs défavorisée, c’est le mythe d’un droit autonome, immuable et intangible, qui était atteint.

1.1.1. La conception libérale des rapports humains

La conception libérale du droit repose sur le culte de la liberté. Libre de soi même on ne peut faire reposer sur autrui la responsabilité de ses comportements. La logique libérale est ainsi résumée par EWald (1986a, p. 65) : « toujours faire en sorte que les hommes trouvent en eux-mêmes le principe de rectification de leur conduite. Moins les individus pourront se décharger sur les autres de leur sort, mieux cela ira; et si cela ne va pas encore très bien, c’est qu’il n’y a pas encore assez de liberté ». Dans cette perspective, le pauvre est responsable de son état. La pauvreté ne délivre aucun droit, mais des devoirs. Devoir de travailler pour échapper à sa condition, devoir de prévoyance pour assurer sa sécurité face à la maladie, l’accident ou la guerre. La responsabilité juridique est conçue comme réparatrice, elle n’est en aucun cas correctrice. Elle s’articule autour des articles 1382 et suivants du code civil.1 La responsabilité d’un dommage s’apprécie uniquement par la faute de celui qui l’a commise. Si

1 Art. 1382. - Tout fait quelconque de l’homme, qui cause à autrui un dommage oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer.

Art. 1383. - Chacun est responsable du dommage qu’il a causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou son imprudence.

Art. 1384. - On est responsable du dommage que l’on cause non seulement par son propre fait, mais encore de celui qui est causé par le fait des personnes dont on doit répondre, ou des choses que l’on a sous sa garde. (extraits).
cette faute n’est pas démontrée la responsabilité ne peut être engagée. La notion de faute ne désigne pas des comportements en soi condamnables, elle définit un critère de juste répartition des droits.

Ewald remarque que l’analyse du libéralisme politique ne peut se réduire à l’étude de son droit. Si, les principes sur lesquels repose le code civil, ne laissent aucune place à des mécanismes correcteurs accordant des droits aux défavorisés, les actions en faveurs des pauvres sont encouragées au nom de la bienfaisance. La logique libérale revient à distinguer ce qui relève du droit, contrainte collective, de ce qui doit rester du domaine de l’obligation morale, du ressort de la liberté individuelle. Le droit n’a d’existence que pour rendre compatible la coexistence des libertés individuelles définie par la déclaration de 1789. Donner des droits aux pauvres serait aller à l’encontre du droit de propriété défini par cette même déclaration. Le droit est pensé comme un échange d’équivalents, il repose sur la philosophie du contrat, contrat qui est l’égal de la loi. Le droit garantit égalité à la naissance et liberté individuelle, donnant à chacun la possibilité d’un enrichissement personnel. Chacun est responsable de son sort, qu’il soit enviable, ou qu’il engendre un sentiment de pitié.

1.1.2. La transformation du droit

Cette conception de la liberté comme mode de pensée est mise à mal par le développement de la paupérisation consécutive à la révolution industrielle. Avec la pauvreté de masse, il est difficile de prédire la résorption rationnelle de la misère en l’absence de droit aux secours. Lorsque la pauvreté touche en particulier une catégorie de la population, il est difficile de croire en l’égalité des trajectoires de réussite. « Son origine enfin. Le paupérisme n’était pas une pauvreté qui provenait de l’absence de travail, mais du travail lui-même » (op. cit., p. 92). Le pauvre requalifié par son imprévoyance, nécessitait de convertir des obligations morales en obligations légales. Ewald analyse dans ce changement, une transformation de la rationalité juridique. Cette transformation qui repose sur un constat d’inégalité des responsabilités – le pauvre n’est qu’en partie responsable de son état – émerge avec la loi du 22 mars

2 Art. 1134. - Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites.
1841 sur le travail des enfants. Pour la première fois, le législateur légalisait des obligations morales. Cette insertion du juridique dans l’enceinte de l’entreprise a porté un coup à la rationalité contractuelle du droit. Le danger inhérent à une activité industrielle ne pouvait plus être considéré comme implicitement accepté par le contractant.

Une obligation de sécurité, exprimée dans un arrêt de la Cour de cassation du 21 juin 1841 sanctionnera cette évolution. Elle marque la requalification de l’accident de risque contractuellement accepté en faute. Cette nouvelle philosophie est clairement exprimée dans un rapport des Annales d’hygiène publique et de médecine légale, cité par Ewald[3] : « Quand la science n’a pas encore découvert les moyens de mettre les ouvriers à l’abri de certaines émanations qui altèrent leur santé et abrègent leur existence, le fabricant qui les emploie et l’État, qui les protège, ne peuvent que gémir de cet état de choses et tous leurs efforts doivent avoir pour but d’en détruire ou d’en atténuer les effets; mais quand des moyens préservateurs existent, quand, à peu de frais, on peut les établir, le fabricant n’est plus excusable des accidents qui arrivent chez lui, et la société a le droit de lui en demander compte ». Elle est le signe d’une socialisation de l’entreprise, d’un droit de regard par l’ouvrier et les pouvoirs publics des modalités d’organisation de l’activité productive. Avec elle, se déplace la limite du juridique et n’est plus opérante la distinction classique entre le fait et le droit. Elle marque, selon Ewald, la naissance de « l’État providence ».

L’accident devient donc une faute. Il fait supporter une présomption de responsabilité au patron. Comme le remarque Ewald (1986a, p. 239), les « risques inhérents » à une industrie en pleine expansion posent d’immenses problèmes de délimitation de l’obligation de sécurité. Comment juger que toutes les précautions ont été prises ? « S’agit-il des précautions “usitées”, celles qui sont généralement observées ? Ou celles qui, seulement “possibles”, auraient évité l’accident si le patron les avaient prises ? ». Et ces solutions ne permettaient pas de répondre aux situations où la cause de l’accident était inconnue. Sans preuve, pas de faute prouvée, explique la doctrine. Fort de cette contradiction, un commentaire d’un arrêt de la Cour de cassation de 1870, qui après avoir rappelé cette règle interne au droit, indique que si « il est un système qui est vaguement

---

au fond de beaucoup d’esprits: c’est que le propriétaire répond du dommage
causé par sa chose, non parce qu’il est en faute, mais par cela seul qu’il est
propriétaire\textsuperscript{4}. Le principe d’obligation de sécurité, reconnu par la
jurisprudence, n’était pas d’une application facile, dans la mesure où il était
difficile à l’ouvrier, de démontrer que son patron avait commis une faute. L’arrêt
de 1896 met fin à cette contradiction. Il marqua l’abandon du concept de faute et
son remplacement par celui de risque professionnel pour penser les
indemnisations liées aux accidents du travail.

Cette transition entre deux rationalités s’effectue par l’interprétation
opérée par les juristes des règles de responsabilité. Ce qui est particulièremen
tétonnant dans cette innovation, c’est qu’elle repose sur un même article du code
civil, l’article 1384. Compris jusqu’au milieu des années 1800 comme devant être
lu à la lumière de l’article 1382, il sera interprété par la suite pour délivrer des
droits aux personnes accidentées. Ewald remarque dans son article sur « Le droit
du droit », qu’un même texte de loi peut être le support de deux normes
différentes à travers l’histoire. La norme ne peut se réduire ni aux textes de la loi
ni à son sens, puisque ce dernier varie avec le temps. « La règle de jugement »
exprime comment « à un certain moment, dans une certaine société, on pense
qu’il faut juger des conduites » (Ewald,1986a, p. 37). C’est une idée voisine qui
est développée par Atias (1982) quand il remarque que peu d’articles du code
civil sont d’application immédiate et nécessitent un travail de qualification et
d’interprétation. « Cette distance de la règle à la solution est essentielle; elle
caractérise le travail des juristes, notamment en leur permettant d’exercer leur
prudence. Dans cet intervalle salutaire, ils trouvent la liberté d’écartier la règle
par une distinction nouvelle ou d’étendre son domaine en oubliant une
particularité de l’espèce ». Ewald applique cette notion au changement
intervenu dans l’interprétation de l’article 1384 du code civil. A la lecture des
travaux préparatoires, cet article sur la responsabilité du fait des choses devait
être interprété selon la philosophie des principes de l’article 1382. Sa raison
devoir consistait à définir précisément la responsabilité individuelle. Et c’est bien
ainsi que cet article a été interprété, jusqu’à l’arrêt de la Cour de cassation du 16
juin 1896.

\textsuperscript{4}Note, J.E Labbe, Sirey, 1870, 1, 9, cité par Ewald, (1986a, p 241, p. 317).
Chapitre 1. Les limites à la liberté d’entreprendre...

Selon l’article 1382 c.c., on n’est responsable que dans la mesure ou l’on aurait pu avoir une autre conduite que la conduite incriminée. La responsabilité suppose la volonté, or le problème posé par les accidents du travail est leur régularité et l’absence de volonté qui les caractérise. Cependant, la multiplication des accidents, et leurs conséquences gravissimes pour les familles mettait à mal le concept d’équité sous-jaient à l’article 1382 c.c. En effet, l’ouvrier subissait deux fois les conséquences d’un accident pour lequel il n’était pas plus responsable que son patron. Jusqu’alors, l’ouvrier n’était dédommagé en cas d’accident, que lorsqu’il parvenait à faire la preuve que l’accident avait été provoqué par une faute de son patron. Cette obligation portait en elle la remise en cause du processus industriel. Pour être indemnisé, le salarié devait porter plainte contre son patron et le mettre dans une position d’accusé. Le revirement opéré en 1896 déconnecte la responsabilité de l’article 1384 c.c. de l’idée de faute en supprimant la nécessité de l’expression d’une volonté. La responsabilité du patron est reconnue, bien qu’il n’ait pas commis de faute, parce qu’il est propriétaire des machines causes de l’accident. La faute cède la place au risque - et plus particulièrement au risque professionnel - pour fonder une nouvelle « règle de jugement ».

1.1.3. L’émergence du droit social

Cette nouvelle philosophie d’interprétation devait aboutir le 9 avril 1898, après dix-huit ans de procédure, à la loi sur les accidents du travail, acte fondateur selon Ewald du droit social. La nouvelle rationalité juridique s’oppose dans ses principes à celle du droit civil. C’est une rationalité qui incorpore le conflit dans le droit. Ces règles constitutives ne sont pas rigides mais peuvent s’adapter aux circonstances. Ce droit s’articule sur la notion de risque, et trouve son efficacité dans le développement de l’assurance. Il ne peut plus être pensé en termes de faute, et Ewald montre l’échec inéluctable des tentatives de formulation de l’obligation de sécurité dans le cadre du droit civil. Ainsi, le droit à une juste indemnisation des ouvriers accidentés était reconnu, sans qu’un préjudice moral ne soit infligé à leur patron par le biais d’un procès. Plus rapide à dédommager les ouvriers, ce droit est également favorable au patron, dans la mesure où il évite les désagrément liés à un conflit. La loi sur les accidents instaure un régime de solidarité entre les individus: « L’assurance, ensuite, est réfléchie comme le seul dispositif technique susceptible de rendre praticable le risque professionnel. Le but de la loi et d’organiser une sorte de solidarité entre
l’ouvrier et le patron. Sécurité pour l’ouvrier, certain d’être indemnisé pour tout accident du travail ; sécurité pour le patron, qui connaît par avance le montant de sa responsabilité » (Ewald, 1986a, p. 307) La loi de 1898, était la première pierre sur laquelle allait s’élaborer un véritable code de l’accident. Avec elle, on distinguait « entre le traitement des causes des accidents qui relèveraient du dispositif de prévention et celui des effets, posant le problème de leur réparation et faisant l’objet d’un traitement social » (op. cit., p. 311).

L’État providence était né, un État tourné vers la prévention, un État au service de la protection du vivant. Il est indéniablement lié à une instrumentation de la sécurité civile en termes de risque. Nous serions, selon Ewald, entrés dans la civilisation du risque. Le risque serait aujourd’hui présent partout, et c’est cette expansion du risque à l’ensemble des sphères de la société qui le ferait se détacher du concept d’assurance avec lequel il était né. Du risque technologique majeur - le plus commenté, parce que le plus effrayant - au risque alimentaire, le risque sert à décrire tout un ensemble de phénomènes qui lie l’homme à son environnement. « Entreprendre aujourd’hui, c’est donc, plus que jamais prendre des risques. Avec ceci pourtant qu’autrefois il s’agissait, pour un individu, de calculs, d’un risque qui concernait sa fortune ou son patrimoine, alors qu’aujourd’hui les risques à prendre sont, de part en part, collectifs » (op. cit., p. 422). Ce développement des risques appelle un développement de l’assurance ainsi qu’une transformation de l’idée de responsabilité liée au processus “d’assurantialisation” de nos sociétés » (op. cit., p. 392). « Être responsable, aujourd’hui, ..., c’est être conscient de ses limites, savoir que l’on peut toujours commettre des erreurs et être toujours en mesure de les réparer: être responsable, c’est donc s’assurer » (op., cit., p. 391).

La rationalité du droit social se situe donc à l’opposé de celle du droit civil. Cela ne signifie pas que la responsabilité civile disparaît, mais une autre définition et une autre conception de la responsabilité devient possible. Ainsi, le droit de la consommation actuel serait un compromis entre une rationalité civiliste du contrat, et une évolution tournée vers le droit social. La loi de 1978 sur les clauses abusives s’inscrit dans cette rationalité. Elle prend en compte le déséquilibre structurel qui existe entre les professionnels et les consommateurs et implique une adaptation aux circonstances pour définir si une clause est ou n’est pas abusive.
Le droit social est un droit de l’équilibre prenant en considération tous les effets d’une attribution de responsabilité. Ainsi, le partage des responsabilités lors d’un accident entre un automobiliste et un piéton serait injuste dans la mesure où l’accidenté ne recevrait que la moitié de son préjudice financier - sans compter que le préjudice physique peut être à jamais irrémédiable -, tandis que le premier, via l’assurance, n’aurait rien à débourser.

Le droit social est indexé sur la sociologie, il doit s’adapter aux circonstances et correspondre aux attentes du moment. C’est un droit « obsolescent », perpétuellement en réforme. Il est également un droit de transactions, conçu sur l’idée de sacrifices mutuels prévus a priori, en vue de répondre à un litige éventuel. C’est un droit du compromis social entre intérêts divergents. « Le droit social introduit et organise le conflit des droits. Sa nouveauté ne tient pas tant au contenu des droits qu’il accorde qu’à sa manière d’inscrire le conflit dans le droit. Le droit n’est plus cet élément extérieur au conflit, en fonction duquel on pourra le trancher » (op. cit., p. 462).

Francis Chateauraynaud (1991) nuance les propos de François Ewald. Dans ses analyses de la faute professionnelle, il montre que même lorsque le terrain est propice à un traitement en termes de risque, un basculement vers la notion de faute est toujours possible et ne préjuge en rien de la clôture de la discussion. Chateauraynaud prône une symétrie complète entre les deux artefacts construits par Ewald (société libérale/société assurantielle) qui ne doit pas se limiter à l’analyse de l’ordre obtenu par la régulation des deux régimes de traitement des accidents professionnels. L’assurance tout comme le régime de la faute suppose, en effet, un accord de chacun sur la règle de justice. Chateauraynaud conteste le déterminisme qui guiderait l’évolution du droit social, et insiste sur la nécessité de prendre en compte la coexistence des différentes formes de traitement de la responsabilité. La mise en place d’un régime d’assurance n’implique pas l’anéantissement de la faute, les deux notions peuvent par ailleurs s’agencer (comme pour l’assurance des dommages professionnels). La loi sur les accidents du travail ne marque donc pas la victoire irréversible des tenants de la théorie du risque sur ceux de la responsabilité pour

5 Ewald, 1986a, p. 485.
6 Le régime de la faute permet de lier l’individu à l’ordre social, celui du risque lui permet d’obtenir quoi qu’il arrive les ressources nécessaires à sa survie.
faute. Chateauraynaud reproche notamment à Ewald de ne pas s’être intéressé aux discussions postérieures à 1898. Les articles 1382 et suivants du code civil font partie des textes juridiques les plus commentés et la question de la responsabilité est la question fondamentale - si ce n’est fondatrice - du droit. Dans les décisions judiciaires et les commentaires qui les accompagnent la notion de faute n’a pas disparu bien que la doctrine et la jurisprudence aient généralisé la responsabilité du fait des choses.

L’application de l’article 1384 aux victimes d’accidents de la circulation n’a pas été immédiate. Elle nécessita de dépasser la prédisposition des juristes, qui, derrière la chose voit le fait de l’homme, afin de mettre fin à une situation socialement injuste (cf. Savatier, 1925). Certains auteurs affirment que la loi sur les accidents du travail n’est qu’une exception, et que les théoriciens du risque ont rencontré un échec définitif (David, 1934, p. 27 et suiv.), tandis que d’autres, soit pour le regretter (Capitant, 1930), soit pour s’en féliciter (Josserand, 1930b, 1931), voient dans la jurisprudence consacrée aux accidents de la circulation un cheminement de la faute vers le risque qui vise à étendre la nouvelle conception de la responsabilité à d’autres sphères de la société. Précédemment, la loi du 7 novembre 1922, sous la pression des compagnies d’assurance, avait soustrait du champ de l’article 1384, les dommages causés au tiers par un incendie d’immeuble. Aujourd’hui encore l’évolution du droit communautaire laisse subsister des régimes distincts de responsabilité dont certains s’articulent sur la faute tandis que d’autres émettent une responsabilité objective. Décrire les argumentations qui reposent sur la faute comme relevant d’une défense d’arrière-garde des tenants du libéralisme consiste à adopter une démarche dénonciatrice et à ne pas prendre suffisamment en considération la complexité du droit qui peut faire coexister des règles relevant de principes différents. Enfin, Chateauraynaud se place sur le terrain du jugement ordinaire et reproche à Ewald d’adopter une démarche qui ne tienne pas compte des procès non juridiques où imputation de responsabilité et attribution de faute prennent des formes d’expression variées.

7 Nous reviendrons sur ces débats dans le chapitre deux en montrant comment ils s’inscrivent dans la construction de la sécurité du consommateur.

8 Un rapprochement avec l’analyse économique peut être effectué sur ces jugements ordinaires par la comparaison entre un atelier de téléviseur français et japonais. Dans le premier, une défaillance conduira à une recherche des causes de la panne qui nécessitera une attribution
Chapitre 1. Les limites à la liberté d’entreprendre...

La thèse de François Ewald reste néanmoins d’un intérêt incontestable pour notre sujet. Certes, discutable par certains aspects son analyse approfondie de la rationalité juridique nous éclaire sur la complexité des sociétés modernes. Nous mettrons à profit son décodage des régimes de responsabilité pour étudier la sécurité des produits de consommation. Notre proposition est que le droit de la consommation, en matière de prévention des accidents domestiques, a subi une évolution comparable à celle du droit du travail, la consommation de masse dans la seconde moitié du XXe siècle jouant un rôle analogue - mais non identique - à celui du développement industriel au XIXe siècle.

L’opposition entre libéralisme et interventionnisme sur le thème de la sécurité ne s’est pas éteinte avec l’apparition du droit social. Deux thèses se répondent avec le développement de la consommation au XXe siècle. La première, libérale, met l’accent sur la capacité d’initiative et l’autorégulation du marché. La seconde, structuraliste, sur l’inégalité entre groupes sociaux et le pouvoir de marché des firmes.

1.2. Le libéralisme original de Friedrich A. Hayek

La place de la loi et des méthodes de gouvernement dans une société libérale ont clairement été reformulées par Friedrich A. Hayek (1994) dans « La constitution de la liberté » puis, sous forme plus analytique, dans « Droit législation et liberté » (Hayek, 1995). Si ses choix libéraux le conduisent à prendre partie contre toute redistribution des revenus, il n’est pas seulement le pourfendeur de l’État providence comme on le dit souvent. Dans ses deux ouvrages, Hayek nous présente une justification de la liberté et des lois qui la supportent, plus nuancée que les arguments classiques reposant sur la supériorité de la concurrence sur les autres modes de coordination des activités humaines. Son travail original se traduit par une mise en perspective institutionnaliste du marché mettant l’accent sur les règles qui supportent son

---


fonctionnement et sur les capacités d’apprentissage des individus. Hayek se distingue également des auteurs libéraux qui lui sont contemporains par la méthodologie qu’il adopte dans son plaidoyer pour la liberté.

1.2.1. La liberté est absence de coercition

Hayek reste foncièrement un adepte des vertus de la liberté sur le progrès de la société. C’est parce que l’homme libre sait mieux que quiconque ce qui lui convient que « l’ordre spontané » (Hayek, 1995) qui découle de l’ensemble des plans individuels sera supérieur à celui d’un planificateur central. La connaissance n’existe qu’individuellement, bien que chacun ne possède qu’une partie de celle nécessaire pour atteindre ses buts. Mais, « la civilisation repose sur le fait que nous bénéficions tous de connaissances que nous n’avons pas » (op. cit., tome I, p. 17, souligné par l’auteur). Notre réussite repose sur notre capacité à mettre à profit un savoir qui reste émisé parmi les individus, elle ne peut être obtenue par un recours au savoir scientifique. L’incertitude dans les actions entreprises permet des opportunités porteuses de succès.

La cité hayekienne est profondément marchande. La liberté ne se confond pas avec « la liberté politique » - celle de participer à la confection publique des lois - ni avec la « liberté intérieure » - celle qui est munère réfléchie -, encore moins avec « la liberté-pouvoir » qui sous-entend qu’il est nécessaire de posséder certains moyens pour agir selon nos désirs. La liberté hayekienne est une liberté d’action. Cela n’implique pas que les individus aient un large éventail de choix (l’alpiniste en difficulté qui ne voit qu’un seul passage possible est libre), mais qu’ils puissent agir selon leurs propres intentions sans manipulations de personne. Ainsi, rien n’empêche l’homme libre de se laisser guider par « une impulsion momentanée », la liberté n’impliquant pas le contrôle de ses émotions.

10 Dans l’introduction de « la constitution de la liberté », Hayek indique que son projet, « reformuler une philosophie de la vie des hommes en société », implique de dépasser les frontières disciplinaires. « L’économiste ne peut en aucun cas prétendre disposer d’un savoir spécial qui le qualifierait pour coordonner les efforts de tous les autres spécialistes ». (p. 4). Il convient de mêler la politique économique, l’éthique et l’anthropologie et de s’intéresser aux institutions sélectionnées par la liberté individuelle. Hayek entend ainsi profiter de l’accumulation d’expériences passées pour revivifier un libéralisme qui prend sa source dans la tradition anglaise du XVIIIe siècle.
La liberté individuelle est indissociable de la responsabilité. Celle-ci n’implique pas forcément une causalité intentionnelle entre un acte et un dommage, mais doit inciter l’individu à agir différemment. Quelqu’un qui cause un dommage « sans pouvoir s’en empêcher », s’il est responsable devra prendre conscience de la nécessité d’être à l’avenir plus prudent. L’imputation de responsabilité n’implique pas l’assertion d’un fait, elle est de nature conventionnelle et vise à ce que certaines règles soient observées. Puisqu’elle cherche à corriger des actions, la responsabilité n’a de sens que pour des personnes « raisonnables ». Tenu pour responsable, l’homme doit être capable d’apprendre par l’expérience et guider ses actions selon ce savoir acquis. La responsabilité aide à prendre conscience des conséquences de ses actes, elle ne doit pas régir l’ensemble des valeurs de la société. Dans une société libre, chaque individu détient ses propres valeurs et certaines de celles-ci peuvent déplaire à d’autres. Mais, tant que les fins que nous désirons ne déplaisent pas sur la sphère privée d’autres personnes, nous ne devons pas, selon Hayek, les empêcher.

Dans sa conception, la responsabilité n’a de sens qu’individuelle, sauf, si par une action concertée les membres d’une communauté décident d’être collectivement responsables. « De même que la propriété de tous est la propriété de personne, la responsabilité de tout le monde n’est la responsabilité de personne » (Hayek, 1994, p. 81). Nous ne pouvons pas, selon l’auteur, ressentir pour celui qui est loin et dont la souffrance n’est pour nous qu’une abstraction (même si elle est avérée), la même émotion que pour ceux qui nous sont familiers, leur misère ne peut être un guide à notre action. Hayek note à ce sujet que le développement de la vie citadine et de l’anonymat n’est sans doute pas absent de la demande accrue de protection et de sécurité des individus à l’État.

L’ensemble du projet d’Hayek (1994) est de repérer les différentes formes de la coercition afin de les dénoncer. La liberté se définit par absence de coercition. Celle-ci apparaît lorsqu’on est conduit à servir les intentions d’une autre personne plutôt que les siennes. L’un des remparts contre la coercition est la propriété individuelle. Non pas, selon l’auteur, parce que posséder donnerait des vertus d’initiatives particulières, mais parce que la propriété individuelle implique que le contrôle des moyens n’est pas détenu par une seule personne. La concurrence retire aux propriétaires le pouvoir de coercition.
Mais, la coercition gagne du terrain dans le fonctionnement de l’État et dans les règles qu’il émet pour gouverner. C’est par des règles générales et abstraites que l’on peut, selon Hayek, empêcher la coercition. Celle-ci est néanmoins inévitable dans certains domaines. Il est ainsi utile d’empêcher la tromperie et la fraude parce que comme la coercition, elles consistent en une manipulation de la volonté de la victime. La coercition se justifie donc pour éviter des coercitions plus graves, ce critère ne s’appliquant qu’au système légal pris dans sa globalité. « Le but recherché ne peut être de défendre les gens contre toutes les actions qui peuvent leur nuire, mais de maintenir certaines données de leurs décisions à l’abri des manipulations d’autrui. Lorsqu’on cherche à tracer les limites de la sphère protégée, la question importante est celle-ci: les actions d’autrui que nous souhaitons neutraliser risquent-elles réellement d’interférer avec les prévisions raisonnables de la personne protégée ? » (Hayek, 1994, p. 145).

1.2.2. L’économie cognitive des institutions

Hayek (1994) insiste sur les apports de la liberté des autres sur notre bien-être personnel car chacun peut bénéficier des apports de l’expérience d’autrui. Le « dosage heureux de savoirs et de compétences » ne s’effectue pas par une réflexion collective. Il procède de phénomènes d’imitation, de signaux émis par le marché ou par des considérations d’estime morale procurées par l’observation des règles de conduite consacrées. Aucun législateur ne peut acquérir la totalité des connaissances requises pour se substituer aux individus. Hayek met en avant, le rôle des croyances, institutions, règles, et conventions, qui sont autant de connaissances accumulées, dans le processus de décision des agents. Ces institutions qui permettent de réduire l’espace du calcul, sont cependant appréhendées comme des rationalisations a posteriori de l’intérêt des personnes. Mais, puisque leur existence est justifiée par l’impossible maîtrise par la raison d’une réalité complexe (op. cit., p. 64), on peut considérer que la rationalité des individus concernés est limitée:

« L’argumentation rationaliste méconnait ici le fait que, très généralement, recourir en toute confiance à des règles abstraites est un procédé que nous avons appris à utiliser parce que notre raison ne suffisait pas à dominer dans tous ses détails une réalité complexe. Cela est vrai aussi bien quand nous

11 C’est par cet argument qu’Hayek concilie le libéralisme avec le principe de l’assurance sociale obligatoire.
Chapitre 1. Les limites à la liberté d’entreprendre...

formulons délibérément une règle abstraite en vue de notre comportement individuel, que lorsque nous nous conformons à des règles communes d’action qui ont été engendrées par un processus social. Nous savons tous que, dans la poursuite de nos objectifs personnels, nous ne sommes pas en mesure de réussir si nous ne nous fixons pas volontairement des règles générales auxquelles nous adhéérerons sans réexaminer leur validité dans chaque cas particulier. En fixant l’emploi du temps de notre journée, en faisant tout de suite les choses nécessaires mais désagréables, en nous abstenant de certains stimulants, ou en réfrénant certaines impulsions, nous pouvons souvent nous faire la remarque qu’il vaut mieux en faire des habitudes inconscientes; parce que, sans cela, les motifs rationnels qui rendent ces comportements désirables ne suffiraient pas à tenir en échec nos désir momentanés, et à nous faire faire ce que nous jugeons convenable sur la longue durée. Il peut sembler paradoxal de soutenir que pour agir rationnellement, il nous faille souvent être guidés par l’habitude plutôt que par la réflexion, ou encore de dire que pour éviter de faire un mauvais choix, nous devons volontairement réduire l’éventail des choix que nous proposons; pourtant nous savons qu’en pratique, c’est souvent nécessaire pour atteindre nos objectifs à long terme. (Hayek, 1994, pp. 64-65).

Comment seront choisies les institutions qui constituent des règles collectives ? Par un processus d’essais-erreurs des initiatives où émergeront les règles les plus adaptées à la société du moment. Ces institutions permettent des économies cognitives en ne nécessitant pas d’avoir en tête les raisons de leurs adoptions. Elles constituent une accumulation des connaissances passées, difficiles à reconstituer pour un individu rationnel, facteurs de prévisibilité dans un univers essentiellement incertain. Ces savoirs non explicites, bien que difficiles à identifier, sont souvent déterminant dans les dynamiques d’innovation. «Dans la mesure où ils ne sont pas “rationnels” au sens d’éléments explicites de nos raisonnements, on les considère aisément comme irrationnels, au sens de facteurs contraires à l’action intelligente. Pourtant, s’il est vrai que dans ce qui affecte nos actions, il y a beaucoup d’irrationnel en ce dernier sens, nombre de “simples habitudes” et d’institutions “dénuees de signification”, que nous considérons comme allant de soi dans nos actions, conditionnent essentiellement la réussite de ce que nous entreprenons.» (op. cit., p. 35).

Mais le progrès de la société passe par la liberté de transgresser ces règles. Leur observation reste affaire de choix, elle ne doit pas délivrer de droit constitutif à un poste, un talent ou une situation sociale. Le libéralisme d’Hayek est fidèle aux vertus de l’initiative personnelle, même si « les coïncidences heureuses » tiennent dans son analyse une place non négligeable. A ce sujet les règles morales, de nature conventionnelle, fournissent une bonne illustration. C’est parce qu’elles sont spontanément respectées que peut se dégager un ordre
Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques

[Texte]

dans la société. Mais la liberté, en permettant aux individus de les transgresser lorsqu’ils l’estiment utiles, quitte à risquer pour cela la réprobation des autres, permet « l’évolution graduelle de la croissance spontanée ». En effet, « l’existence d’individus ou de groupes qui, au même moment, observent des règles partiellement différentes, fournit l’occasion de sélectionner celles qui sont les plus efficaces » (Hayek, 1994, p. 62).

Son plaidoyer pour la concurrence ne s’inscrit pas dans une dénonciation de toutes les formes d’organisation mais contre celles qui contraignent et conduisent à l’inertie. « Plaider pour la liberté n’est pas plaider contre l’organisation qui est l’un des puissants moyen que la raison humaine puisse mettre en œuvre; c’est dénoncer toute organisation exclusive, privilégiée, monopolistique, tout emploi de la contrainte pour empêcher autrui de faire mieux » (op. cit., p. 37). Néanmoins, les conclusions de son analyse de la liberté restreignent le pouvoir syndical à sa plus petite expression et la sécurité sociale à un dispositif d’assurance privée excluant toute redistribution.

1.2.3. Le rejet du rationalisme

La philosophie libérale d’Hayek s’oppose au rationalisme issu de la révolution française, dont les principaux inspirateurs sont les physiocrates et les encyclopédistes. En effet, ce courant s’inscrit dans une optique programmatique et vise à utiliser les pleines capacités de la raison pour déterminer de manière délibérée les institutions et les comportements qui fournissent le meilleur bien-être. Ce rationalisme, même s’il est défendu par des

12 Hayek distingue cependant les droits sociaux qu’il condamne, des minimums sociaux qu’il semble accepter.

13 Hayek met bien en évidence les deux figures du collectif sur lesquelles s’est construit le libéralisme politique. « L’école anglaise » met en avant « l’ordre spontané » qui émerge de l’interaction des volontés individuelles, c’est l’ordre marchand. « L’école française » met davantage l’accent sur l’optimisation, la projection dans l’avenir et la rationalité des individus. Elle se réfère, en partie, à des pratiques de l’ordre industriel. Dans l’ordre marchand, les individus n’ont besoin que d’une information sur la qualité des biens, l’interrogation se focalise sur les intentions des autres, chacun agit en fonction de son intérêt immédiat et il peut en résulter des écarts individuels. Dans l’ordre industriel, l’agent doit disposer d’un certain nombre d’informations pour que le calcul puisse s’exercer, il anticipe sur l’avenir (comme dans les raisonnements actuels en termes de backward induction). Penser dans les termes du libéralisme (c’est-à-dire en renonçant aux économies des ressources industrielles comme le plan ou le programme), l’optimisation nécessite d’importantes capacités cognitives pour prendre en considération toutes les options qui s’offrent aux autres agents.
Chapitre 1. Les limites à la liberté d’entreprendre...

auteurs libéraux, entraîne inéluctablement, selon Hayek, le développement de la coercion. Pour fonctionner la pensée rationaliste suppose qu’il soit possible de rassembler un ensemble de connaissances bien supérieure aux capacités de l’esprit humain. La défense d’un « laisser-faire » complet se rattache également à cette tradition, à l’inverse des libéraux anglais qui gardaient à l’esprit que les efforts individuels ne sont pas canalisés vers des fins sociales bénéfiques « par magie », mais nécessitent des « institutions bien constituées » issues d’une évolution graduelle.

Ce rejet du rationalisme conduit Hayek a être attentif aux dérives administratives, à leurs conséquences sur la démocratie ainsi qu’aux atteintes à la liberté effectuées au nom de l’intérêt collectif. Sa réflexion sur le rôle des experts dans les processus de décision publique est à cet égard intéressante. Elle rejoint les analyses actuelles des philosophes de la justice qui tentent de répondre à la dérive bureaucratique des institutions sans renoncer aux objectifs de l’État providence. Les moyens techniques de contrôle à la disposition du politique n’ont fait, selon Hayek, qu’entraver « les forces spontanées de croissance ». Le gouvernement qui poursuit ses propres buts sous prétexte qu’il détient une information privilégiée ne peut que réglementer la vie des individus dans les moindres détails. L’ordre qu’il détermine ne peut égaler celui qui émerge spontanément de l’interaction des connaissances particulières détenues individuellement par les agents. De ce raisonnement, il conclut à la limitation du pouvoir discrétionnaire de l’administration.

Le pouvoir de l’expert amenuise le caractère démocratique des décisions publiques. Spécialiste d’une institution particulière, l’expert devient indispensable à sa compréhension. Recourir à lui biaise le résultat final, car l’expert a tendance à défendre l’institution dont il est spécialiste et surtout « les opinions de celui qui n’est pas disposé à accepter les principes des institutions existantes, n’ont aucune chance d’êtres prises au sérieux, et n’auront aucun poids dans les débats déterminant la politique en cours ». (Hayek, 1994, p. 290-291). La justification politique d’une décision consiste souvent à brandir le leitmotiv « tous les experts sont de cet avis », ce qui pour Hayek, relève de l’évidence car c’est une des conditions pour devenir un expert. Le contrôle du responsable ministériel dans une décision publique n’est que théorique. Il ne possède pas les connaissances nécessaires pour opposer la vision d’ensemble du projet aux avis des différents experts. La décision finale résulte moins d’une
division du travail entre différentes compétences coordonnées par un responsable politique que de l’enchaînement de décisions que personne n’a réellement les moyens d’arrêter.

1.2.4. Les institutions de l’État de droit


Les règles abstractes, sont celles qui sont naturellement mobilisées par les individus dans leur action quotidienne. Même si elles sont régulièrement respectées, elles ne sont pas directement communicables par les individus. Ce sont des conventions, comme le langage ou la monnaie, qui ont émergées avec l’évolution de la société. Le rôle du droit est de les redécouvrir et de les traduire en mots. Son analyse permet de lier les vertus de l’initiative personnelle avec l’existence du social - nié, selon lui, par les rationalistes - qui ne se limite pas au marché. Pour le montrer, il donne un exemple qui s’appuie sur les sociétés animalières. Ainsi, la délimitation du territoire de chaque animal n’est pas déterminée par un tracé matérialisé, mais par une règle abstraite, qui n’est pas connue comme telle par ceux qui la respectent. L’existence de cette règle inconsciente, qui s’exprime par une certaine distance jusqu’à son abri, explique que les conflits entre individus se règlent généralement sans réel affrontement, l’animal le plus éloigné de chez lui étant le moins disposé à se battre. *(op. cit., p. 148)*.

L’analyse d’Hayek délivre au sein de la pensée libérale une réflexion approfondie de l’usage des règles et de la loi. Elle ne se contente pas d’exposer

---

14 On pourrait lui objecter que l’urine délimite chez nombre d’espèces animales leurs espaces territoriaux. Cependant, une règle reste nécessaire pour interpréter ce marquage comme une délimitation.
rapidement les principes d’un « l’État-gendarme » - même si l’énoncé de droits formels correspond assez bien à la législation qui lui est associé -, ou de dénoncer naïvement l’opportunité des lois comme l’ont fait avant lui certains libéraux radicaux. Surtout, son analyse reconnaît la place des règles, croyances ou conventions dans le processus de décision des agents. Mais, s’il prône, dans l’introduction de « La constitution pour la liberté », une prise en compte des apports des différentes disciplines, Hayek rappelle qu’il reste « essentiellement un économiste » ce qui explique qu’il fait confiance aux vertus de la concurrence pour sélectionner les meilleures institutions.

Certaines de ses remarques sont pertinentes ; par exemple, celles sur la place de plus en plus importante des experts dans les processus de décision collective, sur le manque de transparence des décisions administratives, ou sur l’accumulation des règles restreignant inutilement les libertés individuelles. Mais, nous ne partageons pas son aversion envers l’État, et certaines de ses positions sur l’évolution du système de santé sur la place des syndicats ou le traitement des inégalités. Elles ignorent le sens ordinaire de la justice qu’expriment quotidiennement les individus des sociétés occidentales. Enfin, nous ne voyons pas pourquoi les dirigeants politiques, élus démocratiquement, devraient renoncer à énoncer des objectifs de bien-être. Ceux-ci ont tendance à changer de nature ces dernières années. Ils ne sont plus seulement quantitatifs mais constituent également des objectifs purement nominaux. Les objectifs nominaux, dont la mise en œuvre ne recourt pas principalement à des mécanismes impersonnels de coordination, loin de faire reculer la liberté, peuvent être analysés comme l’évolution de l’État providence pour dépasser sa tendance à la bureaucratisation

Les deux ouvrages précités ont été écrits entre 1960 et 1979 et analysent des questions liées au développement de la société de consommation. Les conclusions d’Hayek s’opposent à celles des auteurs pour lesquels cette évolution justifie un accroissement du rôle de l’État.

15 Ce qui ne veut pas dire que les choses doivent rester en l’état. Le débat sur l’efficacité de notre système de santé laisse à penser que des transformations s’imposent, pour réduire les coûts, maintenir le niveau des soins et responsabiliser davantage les différents partenaires. Ces réformes ne doivent pas être imposées mais définies en concertation avec ces derniers.
16 Nous verrons comment dans le chapitre 8.
1.3. De la société industrielle à la société de consommation

1.3.1. Quels choix pour le consommateur ?


Pour Galbraith, le consommateur est un être conditionné. Il n’impose pas ses désirs aux entreprises par le marché, mais ce sont ces dernières qui, par exemple par des campagnes publicitaires, manœuvrent le consommateur. La liberté des choix individuels, posée par la théorie économique comme condition d’un optimum social, n’est plus vérifiée dans les sociétés industrielles. Elle serait la principale justification qui permettrait, au contraire, à la technostructure de développer son influence sur les individus. Pour aboutir à un optimum social, selon la théorie économique standard, il faut éviter toute interférence entre les
préférences d’un agent et ceux d’un autre agent. Le consommateur détermine la quantité de chaque bien pour que les utilités marginales des différents biens soient égales. Pour que la maximisation de la satisfaction individuelle aboutisse à une régulation optimale des produit, l’État ne doit pas légiférer pour protéger les consommateurs contre des comportements qui porteraient atteinte à leurs intérêts.

Cette politique non interventionniste aboutit, selon Galbraith, à l’effet inverse à celui désiré. En effet, si le consommateur subit une influence des producteurs, défendre sa liberté de choix revient en réalité à augmenter l’autonomie de décision de la technostructure. « Si l’individu retire d’un supplément de dépense consacré à l’automobile moins de satisfaction que s’il l’affectait au logement, cela peut être rectifié tout aussi bien par la décision de la General Motors de modifier sa stratégie de vente que par la décision de l’intéressé d’affecter une somme supérieure à son logement » (Galbraith, 1967, op. cit., p. 261). Ainsi justifie-t-il la réglementation visant à protéger le consommateur contre certains produits, parce qu’en réduisant le champ d’action de la technostructure, elle participe à une limitation du conditionnement du consommateur.

La doctrine de Galbraith a été largement diffusée en dehors du cercle restreint des économistes et son influence sur les décisions du législateur est plausible. D’ailleurs, il est mobilisé par un parlementaire socialiste et le rapporteur au Sénat lors des débats sur la loi Scrivener. Pour Galbraith, le développement de l’économie s’est effectué au profit des producteurs et au détriment des consommateurs ce qui justifie que le droit tienne une fonction correctrice sans laquelle subsisterait sur le marché un ensemble de produits néfastes (produits dangereux, industries polluantes, ...). Ce recours au droit ne nous semble pas nécessaire par une absence de choix du consommateur. Certes, la publicité a un impact sur les ventes des produits, notamment parce que la marque devient familière à l’acheteur. Mais toute les campagnes de publicité n’ont pas les mêmes résultats et si les critères de choix du consommateur ne se confondent pas avec leurs préférences, cela ne signifie pas qu’il agit en fonction de schèmes intériorisés. Par exemple, la sécurité, aux dires des chefs

---

d’entreprises rencontrés dans les commissions de normalisation, est un mauvais critère de vente. Insister sur la sécurité revient à mettre en valeur les dangers potentiels de l’objet. Le moment de l’achat est un état particulier et éphémère; le consommateur y est plus tenté de se représenter les plaisirs qu’il retirera du produit, que les accidents qu’il peut provoquer. Les critères de choix portent en priorité sur les coloris, le confort, les accessoires, etc., et lorsque les efforts dans la qualité ne peuvent être valorisés, le prix reste un critère déterminant de l’acte d’achat. 

Doit-on en déduire que la sécurité n’a pas de forte utilité chez le consommateur? Assurément non. Si la sécurité ne relève pas d’un choix, c’est qu’elle constitue un acquis pour le consommateur qui ne conçoit pas qu’un produit dangereux soit mis sur le marché lorsqu’il existe des moyens techniques de réduire les risques. Les consommateurs qui acquièrent un produit de mauvaise qualité, souvent parce qu’il est moins cher, ne savent pas qu’il peut engendrer des accidents. En l’absence d’accidents, ils peuvent ne jamais se douter qu’ils ont manipulé un objet dangereux. La sécurité relève davantage d’une question de légitimité que de préférences: est-il justifiable dans une société socialement et technologiquement avancée de proposer aux consommateurs des produits qui risquent de les blesser lorsqu’il est possible de réduire ces risques?

Si l’objectif est de réduire les accidents domestiques, il peut sembler plus efficace d’agir sur les producteurs que d’informer les consommateurs. Cet argument nous semble suffisant pour justifier la mise en place d’une législation des produits sans réduire le consommateur à un être conditionné. Mais poser des obligations juridiques ne garantit pas que les règles seront respectées. Au contraire, il est quasiment impossible aux inspecteurs de la répression des fraudes de vérifier l’ensemble des produits mis sur le marché. Leurs enquêtes ne pouvant être que ponctuelles, il y a de fortes chances pour que la mise en circulation de produits non conformes soit une opération rentable à court terme. 

---

18 Nous reviendrons sur ces questions dans le chapitre 7.

19 Autrement dit, mis à part pour quelques produits perçus comme dangereux (par exemple l’automobile) les caractéristiques « sécurité » peuvent difficilement servir de signes pour différencier un produit sur un marché.

20 Et nous montrerons que c’est le cas en raison de la variabilité des usages des produits.
Chapitre 1. Les limites à la liberté d’entreprendre...

1.3.2. Une société des objets

La dénonciation de la société de consommation repose principalement sur la profusion des objets (Baudrillard, 1968). La société de consommation serait une société du superflu, de l’accessoire, construite autour d’objets dont le renouvellement se serait accéléré, les objets accompagnant notre quotidien sans que nous leur prêtions beaucoup d’attention. Les sociétés pré-industrielles étaient également composées d’objets mais leur répartition demeurait inégale. La noblesse et la bourgeoisie marquaient leur rang par l’abondance d’objets de luxe tandis que les classes défavorisées se contentaient des plus utilitaires. Dans l’univers des classes aisées, les objets étaient très différenciés. Les vêtements étaient faits sur mesure, les meubles gravés et décorés à la main. Les plus démunis ne possédaient pour leur part que des objets de base qui, s’ils n’étaient pas identiques, se ressemblaient par leur sobriété.

Avec la société moderne, la nature des objets a changé. Aux objets artisanaux se sont substitués des objets industriels, dont la principale caractéristique est d’être liés par une relation d’équivalence. Les objets artisanaux n’ont pas pour autant disparu. Ils représentent un ensemble d’objets (meubles anciens, antiquité, tableaux, ..) dont la valeur ne peut être appréhendée par leur fonctionnalité. Les objets industriels ou artisanaux évoluent différemment. Les premiers tendent vers l’autonomie interne et se caractérisent par une automatisation intense qui enlève à l’utilisateur toute prise sur l’objet (Simondon, 1989). Les magnétoscopes se programment par code-barre, les appareils photographiques effectuent l’ensemble des réglages selon la situation, les machines à laver sélectionnent le programme en fonction de la

---

21 A long terme l’inégalité peut s’inverser. Une fois repéré par les instances de régulation, le fraudeur potentiel est davantage surveillé. Il resté que de nombreux produits, sur le marché pendant un délai très court, sont non conformes à la législation.

22 Nous reviendrons sur ces questions dans la troisième partie.

S’il est certain que l’homme « moderne » peut entièrement vivre dans un univers composé d’objets industriels, il n’en est pas de même pour les objets artisanaux. On imagine assez facilement un appartement meublé uniquement d’objets de nature industrielle: Objets à forte technicité (télévision, Hi-fi, micro-ordinateur), objets industriels de technicité moyenne (lits, commode, table), objets assemblés par l’utilisateur (ce qui rompt en partie la relation d’équivalence, bibliothèque, meubles de cuisine en kit, etc.). À l’inverse, un monde composé uniquement d’objets artisanaux nous contraint à renoncer à certaines utilisations (il n’existe pas par exemple de micro-ordinateur artisanal, ce qui implique d’utiliser un mode plus traditionnel d’écriture), d’autres sont simplement inaccessibles (la télévision par exemple). La solution pour les détendeurs d’objets anciens qui ne veulent pas renoncer aux possibilités de la technique est de se servir des deux types d’objets. Même si le mélange de meubles anciens et modernes est jugé « contraire au bon goût », de nombreuses autres combinaisons restent possibles. Ainsi, il n’est pas rare de voir assembler meuble ancien et poste de télévision, micro-ordinateur et secrétaire Louis XV, tableaux de maître et bibliothèque en kit.

Les objets anciens ont peu d’intérêt pour l’objet qui nous occupe. Par leur nature, ils ne développent pas de risques particuliers, et si jamais un accident survenait avec ce type d’objet, il serait difficile de mettre en cause la façon dont il a été fabriqué. L’objet artisanal actuel est plus intéressant. Mais, sa faible diffusion limite les risques associés à son utilisation et beaucoup d’objets artisanaux n’ont pas d’équivalent de nature industrielle. L’objet industriel est à l’inverse largement diffusé. Il est de plus en plus complexe et évolue avec le
progrès technologique\textsuperscript{23} C’est donc sur ce dernier que se concentrera notre analyse.

1.3.3. Une extension du risque

La société de consommation est fortement ancrée dans la société industrielle. Les produits sont reproduits à une grande échelle et diffusés à un large public et lorsqu’ils comportent des points d’insécurité, les risques d’accidents se diffusent au même rythme\textsuperscript{24}. Les contrats eux même sont standardisés, et les transformations des méthodes de vente qui accompagnent ce processus rendent inopérantes la régulation par le libre arbitre sur le modèle de l’égalité contractuelle ou par les liens de confiance entre un acheteur et son commerçant familier. Cela est très clairement exprimé par un sénateur en 1977: « la consommation n’est plus aujourd’hui, dans la plupart des cas, ce rapport intuitu personae entre un vendeur et un acheteur qui se connaissent. L’objet ne porte plus l’empreinte de celui qui le consomme, pas plus, d’ailleurs, que de celui qui le produit. Cette dépersonnalisation est le prix payé pour l’accroissement de la productivité et donc de la production. Elle a pour conséquence une nette diminution du contrôle que le consommateur peut exercer sur la qualité du produit, la personnalité du vendeur ou les modalités juridiques de la transaction\textsuperscript{25} ». Mais, la société de consommation est également marchande et il est difficile pour les acteurs de la sécurité de répondre aussi rapidement que le marché. Souvent celui-ci est plus volatile, et les solutions retenues pour les produits connus ne correspondent plus aux nouveaux produits. (Cf. le chapitre 4).

La société de consommation se définit moins comme une société du superflu, qui crée des besoins nouveaux, que comme une société où les usages

\textsuperscript{23} Les objets dans l’ancien temps, quel que soit l’usage qui leur étaient assignés (parure, instrument, rituel,...), ont toujours été interprétés dans le prolongement de l’homme. C’est si vrai que dans la version primitive du code civil, le seul danger représenté par les objets découlait de leur projection par les fenêtres, le cas le plus classique étant celui du pot de fleurs qui vient s’écraser sur la tête d’un passant. Considéré comme un cas d’espèce de l’article 1382 définissant la responsabilité pour faute, l’article en question sera supprimé dans la version définitive. Cf. David (1934, p. 11).

\textsuperscript{24} Le nombre d’accidents, heureusement, ne correspond pas au nombre de produits vendus.

\textsuperscript{25} Sénateur Jean Proriol, rapporteur de la loi Scrivener sur la protection et l’information du consommateur, J.O., 13 oct. 1977, p. 2293
se sont modifiés. Certes, certains besoins ont été créés de toute pièce et
n’existaient pas il y a une cinquantaine d’années - notamment dans le domaine
des loisirs - mais beaucoup d’autres qualifiés de nouveaux ne sont qu’une
modification d’usages anciens Cette modification est indépendante du
vivons le temps des objets: je veux dire que nous vivons à leur rythme et selon
leur succession incessante. C’est nous qui les regardons aujourd’hui naître,
s’accomplir et mourir alors que, dans toutes les civilisations antérieures, c’étaient
les objets, instruments ou monuments pérennes, qui survivaient aux
généraisons d’hommes ». Avec la multiplication des objets consommés et la
création de nouveaux besoins, les risques d’accidents de consommation se sont
multipliés. La multiplication des risques - aussi bien physiques pour le
consommateur, que juridiques pour les entreprises - n’a sûrement pas été
absente de la conversion de l’appareil productif vers de nouvelles méthodes de
production axés sur l’amélioration de la qualité.

Le secteur de la puériculture en est un excellent exemple. On le décrit
souvent comme une industrie nouvelle qui étend au jeune enfant les lois de la
société de consommation. Table à langer, chaises hautes, outils pour le bain, sacs
dorsaux et autres accessoires sont autant d’objets que des générations de mères
n’ont pas eu à leur disposition. Mais s’agit-il de besoins nouveaux? De tout
temps les bébés ont été changés, nourris et baignés. Ce qui a changé, ce sont
moins nos comportements que les objets nécessaires à ces activités. La maman
moderne utilise des couches achetées en supermarché, ainsi que tout un
ensemble d’objets industriels qui souvent en remplacent d’autres de nature
artisanale.

La société de consommation se définit aussi par l’émergence de nouveaux
produits comportant des solutions techniques innovantes afin de correspondre
davantage à l’usage quotidien des objets. Cette modification des objets que
certains technologues ont analysée comme faisant partie d’une lignée et du
progrès de la technologie (Simondon, 1989, Déforge, 1989) peut engendrer des
accidents en série lorsque l’interaction de l’objet dans un usage comprend des
risques que sa structure ne permet pas de prévenir. Par exemple, l’apparition
des poussettes cannes dans les années 70 a littéralement modifié le marché des
poussettes. Ces nouveaux produits se caractérisaient par leur plus grande
adaptation à la vie des citadins. Néanmoins leur conception comportait un vice.
Par le défaut d’un mécanisme spécial, la montée des trottoirs se traduisait par une amorce de pliage de la poussette. L’enfant, tentant par réflexe de se cramponner à ses bords, avaient les doigts sectionnés, lorsque le parent d’un coup sec redressait la poussette. Ces accidents n’étaient, fort heureusement, pas systématiques, mais lorsqu’un produit couvre 80% du marché, les probabilités pour que le scénario catastrophe se réalise augmentent. À la suite d’accidents en série, les pouvoirs publics ont demandé le retrait du marché des produits incriminés et les mécanismes de normalisation ont été activés pour répondre au nouveau risque. Les conséquences de ces accidents ont été multiples, notamment pour les stratégies des entreprises concernés, et l’une des plus révélatrice est l’arrivée d’un nouveau type de produit sur le marché.

La diffusion des objets industriels conduit à une extension des situations à risque. Nous ne sommes peut-être pas entrés dans la civilisation du risque (Lagadec 1981), toutes les civilisations ont leurs activités risquées, mais le risque s’installe dans la vie quotidienne et est souvent perçu comme une trahison lorsqu’il nous arrive par la voie des objets familiers. Le risque n’épargne personne, il frappe aveuglément adultes et enfants. Ces derniers sont cependant plus vulnérables car ils n’ont pas encore totalement acquis les capacités de calcul qui nous permettent d’anticiper les dangers. Ils ne manient pas le critère de prudence qui guide l’adulte dans ses actions intentionnelles. Ces accidents dramatiques font peser une autre catégorie de risques, aux entreprises cette fois, celle de voir leur produits délaisser sur le marché et leurs réputations détruites, sans qu’ils soient pour autant moins sûrs que ceux de leurs concurrents. Il en résulte que nombre de firmes ne peuvent plus rester indifférentes à la vie de leur produit une fois la vente effectuée. Il leur faudra suivre les objets dans leurs usages quotidiens afin d’intégrer les possibilités de défaillances dès leur conception.

---


27 qui, il est vrai, prend comme objet d’étude le développement du risque technologique majeur dont les conséquences sont à l’échelle de la planète.

28 À cet égard, les poussettes cannes qui ont causé les accidents que nous avons évoqués sont risqués au sens étymologique. En effet, le mot risque est dérivé de l’italien risco qui signifie « ce qui coupe ». 
1.3.4. La gestion des accidents

Dans les sociétés primitives, « l’homme qui subit un dommage s’en prend à la cause immédiate de son malheur, résidait-elle dans un être inconscient ou même dans une chose inanimée; il se venge sur elle comme l’enfant se venge sur la pierre qui l’a fait tomber, sur la branche qui l’a frappé; il rend cette cause immédiate responsable en dehors de toute volonté coupable, de tout élément subjectif », (Josserand, 1898, p. 128). Dans les sociétés « modernes », la notion de responsabilité juridique est liée à l’homme, qu’elle découle de sa faute, ou de son activité. L’intrusion d’objets industriels dans l’univers familial a considérablement modifié le domaine de responsabilité des accidents domestiques. La mère de famille qui a déléguée une partie de la surveillance de son enfant à un dispositif de sécurité vendu à cet effet - lit à barreaux, barrière d’escalier, chaise haute,... - peut-elle être tenue pour responsable de la survenance d’un accident ? Sa cause ne peut directement lui être attribuée, elle découle de la défaillance du produit qui ne correspondait pas à la fonction pour laquelle il a été conçu. C’est pourquoi un accident avec un produit défaillant fera remonter la responsabilité, de l’objet à l’industriel qui l’a produit.

On imagine facilement qu’un développement des accidents détruirait la confiance dans les objets nécessaires à une consommation de masse. Rien n’indiquait néanmoins qu’il allait conduire à l’agencement actuel entre normes juridiques et normes techniques, et qu’il définirait un principe universel de sécurité au consommateur. Ce que la révolution industrielle avait provoqué pour les accidents du travail, le développement de la consommation de masse allait le rendre nécessaire pour la sécurité du consommateur. Ainsi, on observe bien une symétrie entre le processus identifié au XIXe siècle et l’émergence de ce droit à la sécurité des consommateurs, mais cette symétrie n’implique pas une similitude parfaite entre les deux évolutions, et elle n’est en aucun cas la révélation de forces productives qui s’imposeraient aux individus, ou l’inéluctabilité historique d’un ordre. Si l’émergence du consommateur comme catégorie juridique rompt avec la fiction de contractants libres et égaux, le consommateur comme groupe social n’est pas réellement constitué. C’est donc l’État qui se substituera à lui pour défendre ses intérêts. Il le fera pour

sauvegarder la santé de la population ouvrière, car le développement de l’industrie chimique permet des fraudes plus discrètes et plus dangereuses que le coupage des vins ou le mouillage du lait. Des tensions vont apparaître au sein du libéralisme originel le forçant à évoluer pour combattre « les excès de la liberté » qui remettent en cause le fondement de la société libérale.

SECTION II. PROTEGER LE CONSOMMATEUR EN ASSURANT LA SURVIE DU COMMERCE

De tout temps, des lois ont été élaborées pour fixer les modalités des échanges. Mais avec le développement industriel et le progrès de la chimie, les possibilités de fraudes se sont multipliées à un point tel, qu’elles mettaient en péril l’existence même du commerce. Déjà à la fin du XVIIIe siècle, Marat mettait en garde « Bientôt, toute profession, tout trafic dégénère en friponnerie. Comme il ne s’agit plus alors que de placer ses ouvrages et ses marchandises, il suffit de leur donner certain coup d’œil attirant et de les tenir à bas prix sans s’embarrasser du solide et du bien fini ». 

La première loi générale visant à réprimer les fraudes date de 1851. Ce texte est important car il pose les principes d’une intervention en vue d’assurer la sécurité et la santé des personnes, et ne se contente pas d’adapter une réglementation à un problème particulier. Néanmoins un texte antérieur, bien qu’il ne traite que de l’un des aspects de la fraude se doit d’être étudié. Il s’agit de la loi du 23 juillet 1824 sur les altérations ou substitutions de noms sur les produits fabriqués. En effet, ce texte, toujours en vigueur, évoque les conséquences pour l’économie d’une généralisation des tromperies sur les marchandises.

2.1. Comment déterminer l’origine de la qualité ?

2.1.1. Le besoin des règlements

La loi de 1824 aborde les problèmes de fraude sur l’origine des produits. Il n’est pas le premier texte visant à réprimer les fraudes d’origine, une loi du 12 avril 1803 avait déjà cet objectif. Le problème posé par l’ancienne loi sur les

fraudes d’origine était double. Premièrement, par sa rédaction trop rigide, elle était facilement contournable par les fraudeurs. En effet, la loi de 1803, répréhendant les fabricants qui inscrivaient illégalement l’expression « façon de » suivie du nom d’une ville à forte réputation, bien que les produits en question aient été produits autre par[31] Deuxièmement, son caractère fortement répressif - la fraude était assimilée à un crime de faux en écriture privée passible d’une peine de galère - rendait son application difficile.

La loi proposée au parlement par Corbière, avait pour objectif un retour de cette législation dans le droit commun des fraudes (art 423 du code pénal), afin de constituer un ensemble de règles sur lesquelles pourra reposer un « juste commerce ». Le but de la loi est d’assurer la réputation des produits sur des faits objectifs afin qu’un échange soit possible. Le débat parlementaire se focalisa sur un produit, le drap, qui illustre l’ensemble des propositions et objections. Des pétitions faisaient état d’une demande de retour des jurandes qui avaient entre autres fonctions de définir des règlements sur la fabrication des produits. Ces règlements constituaient de véritables cahiers des charges, indiquant la date de la tonte des troupeaux, le type de laine employé pour chaque région, « le lavage des laines, les drogues dont devait se composer la texture, la manière de dégraisser les draps, de les fouler, et jusqu’à l’espèce de chardons qu’il fallait employer pour le lainage[32] ». Ils impliquaient que des contrôles par des inspecteurs soient effectués tout au long des étapes de la production. Or les jurandes ont été aboliès parce qu’elles constituaient une entrave au

31 L’ancienne loi interdisait le marquage du terme « façon de » suivi du nom d’un lieu à forte réputation. L’esprit de ce texte fut rapidement détourné par l’utilisation d’expressions telles que « fabriqué près de », « fabriqué à coté de », qui habilement maquillées laissaient apparaître aux consommateurs « fabriqué à » lors de la vente.

32 Cet article, abrogé par la loi de 1905, est rédigé de la façon suivante: « Quiconque aura trompé l’acheteur sur le titre des matières d’or et d’argent, sur la qualité d’une pierre fausse vendue pour fine, sur la nature de toute marchandise; quiconque, par usage de faux poids ou de fausses mesures, aura trompé sur la quantité des choses vendues, sera puni de l’emprisonnement pendant trois mois au moins, un an au plus et d’une amende qui ne pourra excéder le quart des restitutions et dommages-intérêts, ni être au dessous de 50 francs. Les objets du délit, ou leur valeur, s’ils appartiennent encore au vendeur, seront confisqués: les faux poids et les fausses mesures seront aussi confisqués et de plus seront brisés ».

33 Bien que « le projet soit applicable à tout les genres d’objets fabriqués » comme le confirme Lemoine Mares rapporteur du projet de loi, séance du 25 juin 1824, Vidal et Laurent, archives parlementaires, 2e série, tome 41.

34 M. De Girardin, chambre des députés, 30 juin 1824, Vidal et Laurent, p. 660.
développement de l’industrie. Contre leur rétablissement, la liberté, principe sur lequel se construit la concurrence, est mise en avant comme condition du développement économique. « A qui devons-nous, messieurs, les progrès rapides et prodigieux de notre industrie, si ce n’est à la liberté, à cette mère de tous les biens et de toutes les prospérités? Détruisez cette liberté, reproduisez les anciens règlements, et vous verrez l’industrie revenir à son premier état d’infériorité. Ces règlements dont je viens de parler avaient des inconvénients sans doute: mais leurs avantages, direz vous, étaient ceux d’offrir aux consommateurs une garantie contre la mauvaise foi ou la cupidité des fabricants. Mais l’intérêt des consommateurs consisterait-il à imposer aux fabricants l’obligation de ne faire que tel ou tel genre d’étoffe? ».

Cet orateur mettait en front poids les intérêts du consommateur et ceux de l’industrie, pour conclure que ces intérêts ne sont pas antagonistes et que la diversité des produits créée par la concurrence ne pouvait qu’être bénéfique aux deux parties. Revenir sur la liberté d’entreprendre aurait pour conséquence la réduction de la liberté de choix des consommateurs. Réglementer de nouveau provoquerait un frein au développement économique, où chacune des catégories de la population serait perdante, l’industrialisation ayant permis une augmentation du niveau de vie.

2.1.2. Les sources d’identification des qualités

Le problème d’identification des biens que les députés tentent de résoudre, réside dans le déséquilibre constaté entre acheteurs et vendeurs pour estimer la qualité d’un produit. (Les fraudeurs) « introduisent dans le commerce le dol et la mauvaise foi, en trompant le consommateur qui, privé des connaissances nécessaires pour bien juger l’objet qu’on lui présente, s’en rapporte au nom qu’il y voit inscrit, et sous cette perfide apparence, le paye souvent bien au delà de sa vraie valeur ». Il s’agit donc bien de restaurer la

---

35 M. de Girardin, op. cit., p. 659.

36 Le député De Girardin, qui défend cette thèse libérale, a une approche procédurale du progrès technique que l’on qualifierait aujourd’hui de rawlsienne: « Ceux qui portaient du floc porte maintenant du drap; ceux qui portaient de la bune portent du floc, et ceux qui portaient des peaux de chèvres et de brebis portent aujourd’hui de la bune », op. cit., p. 660.

37 Lemoine des Mares, rapporteur du projet de loi, chambre des députés du 25 juin 1824, Archives parlementaires, Vidal et Laurent, 2e série, tome 41, p. 573
confiance dans le marché. La poursuite de l’intérêt égoïste de chacun, loin de conduire au bien être social, entraîne, si elle n’est pas réfrénée, la disparition du marché. L’intérêt personnel est mis en balance avec des considérations d’ordre moral: « A l’ombre de cette loi, messieurs, véritable résumé des ordonnances de nos rois, vous verrez le calme renaitre, dans le commerce, la bonne foi reprendre sa place et les marchés frauduleux cesseront de déshonorer le fabricant et le marchand qui auraient eu la faiblesse d’écouter la voix de leur intérêt plutôt que celle de la conscience et de l’honneur ».

La tension critique entre l’inscription de la qualité dans la réputation d’un lieu (inscription dans le monde domestique) et les nouvelles méthodes de production qui impliquent le partage des tâches entre plusieurs sites (inscription dans le monde industriel) occupe une part importante des débats. Dès cette époque, les draps ne peuvent plus être entièrement confectionnés dans un même lieu, car les nouvelles méthodes de production utilisent des moteurs hydrauliques nécessitant de sortir des enceintes de la ville. Ces biens fabriqués à quelques kilomètres de la ville pourront-il bénéficier de l’appellation « fabriqué à Louviers » aux consonances prestigieuses ?

Une autre considération vient se greffer sur la première. Le nom d’une ville est-il toujours une garantie de qualité pour le consommateur ? Derrière cette question, se cache la nécessité de certificat de qualité indépendant de l’origine. La division géographique du travail rend de moins en moins pertinente la relation origine/qualité. La diversité des méthodes de production, ainsi que l’abandon des règlements, font que des produits provenant d’un même lieu peuvent être de qualités différentes. Les conséquences qu’entraînent cette évolution sont rappelées par un parlementaire : « Quand on se rappelle quelle était cette garantie et tout ce que le nom signifiait autrefois, on sera forcé de convenir qu’un beau drap fait à Elbeuf, par exemple, avec toutes les conditions qui constituaient alors le drap de Louviers, serait aujourd’hui mieux

---

38 M de Blangy, séance du 30 juin 1824, Chambre des députés, Vidal et Laurent, Archives parlementaires, 2e série, tome 41, p. 658.
appelé Louviers, dans l’intérêt du consommateur, qu’un mauvais drap fait à Louviers même[39].

Ainsi se trouve posé le principe de la garantie d’un droit de propriété collectif - le nom d’une ville - sur le modèle du droit de la propriété individuelle proclamé par la déclaration des droits de 1789. Auparavant, lorsque la qualité des biens se confondait avec le nom de leur lieu de production, ils constituaient, selon l’expression du député de Puymaurin (op. cit., p. 667), « une vraie monnaie ». L’acheteur détenait une grande confiance dans les marque d’origine des produits, « Il pouvait entrer dans un magasin et dire, presque les yeux fermés: Donnez-moi du Louviers, de l’Elbeuf, du Darnetal; il était sûr de ce qu’il avait pour son argent ». La révolution, en libérant l’industrie de ses contraintes, a favorisé son développement, mais elle a dans le même temps rompu les liens de confiance sur lesquels reposaient les échanges avec pour conséquences la perte de marchés étrangers.

La loi de 1824 est une étape importante dans la constitution d’un droit régulateur de la concurrence visant à éliminer les tromperies sur les caractéristiques des biens. Cependant, et indépendamment du fait qu’avec la parcellisation des tâches de production, la délimitation d’une origine est de plus en plus difficile, les fraudes ne tombent pas toutes dans le cadre de la loi. En effet, les possibilités de fraudes se sont multipliées avec les progrès de la chimie. Aux fraudes sur les quantités et sur l’origine se sont ajoutées celles sur les éléments qui composent les produits. Ce nouveau type de fraudes concerne essentiellement les marchandises alimentaires et peut avoir des conséquences préoccupantes sur la santé des personnes. A ce stade, la fraude devient industrielle et est un facteur important d’enrichissement. Il importe au législateur de franchir une nouvelle étape. Il lui faut se donner les moyens de vérifier que les produits ne portent pas atteinte à la santé des personnes, tout en définissant un cadre juridique général susceptible de s’adapter rapidement aux progrès de la science. Tel est l’objet de la loi de 1851.

39 M. Ribard, op. cit., p. 664. Les implications de cette opposition entre deux conceptions - économique et juridique - de la marque ont été analysées par F. Eymard-Duverney dans son article de 1989 sur les conventions de qualité.
40 Député Ribard, op. cit., p. 663.
2.2. La loi sur la répression des fraudes de 1851

2.2.1. Les excès de la liberté

La discussion de la loi de 1851 s’articule autour de deux questions. Le moteur de l’économie de marché étant la recherche de l’enrichissement et de la production aux moindres coûts, comment empêcher que certaines personnes, au détriment de la santé des consommateurs, ne détournent les progrès de la science pour les mener à bien ? Comment corriger ses effets indésirables sans rétablir des règlements tatillons limitant la capacité d’initiative ? D’importants intérêts économiques sont en jeu au-delà de ces interrogations. La France de 1851 est essentiellement rurale, c’est pourquoi il fut longuement question des fraudes alimentaires lors des actes préparatoires. Il n’en demeure pas moins que l’enjeu est plus large, il s’agit d’inscrire dans des règles de droit la garantie de la santé des personnes. Ce droit s’oppose aux dérives du marché : « L’impunité ou la faiblesse de la répression légale encourage tous les vendeurs qui ne trouvent pas en eux même leur propre frein, tandis que d’autres consciences se déguisent à elles-mêmes les supercheries sous le nom de nécessité de la concurrence ».41

Le texte de 1851 résulte des insuffisances de la législation pour sanctionner « la fraude qui rend la marchandise impropre à l'usage auquel elle est destinée » L’ancienne pratique jurisprudentielle, ne permettait pas de contrer les fraudes sur la composition qui « ne produisent pas de troubles immédiats et apparents dans la santé du consommateur », et les incitations financières à la fraudes ne peuvent être contrées par des indemmites pour dommages et intérêts « dans un pays où les mœurs délèguent plus que jamais à l'autorité le soin de

41 Si la proposition de loi s’intitule « proposition tendant à la répression plus efficace de certaines fraudes dans le débit des marchandises », et concerne essentiellement les produits alimentaires et les denrées médicamenteuses, les principes qu’elle énonce ont pour ambition un cadre juridique plus général qui ne verra le jour qu’avec la loi 1905.


43 Riché, op. cit., p. 210. L’adéquation à l’usage, que l’on voit pointer dès 1851, sera l’une des catégories fréquemment utilisée pour appréhender la définition des objets par les normes techniques; avec des problèmes d’interprétation - comment la définir ? - qui ne perçoit pas le rapporteur du projet. En effet, ce dernier évoque en exemple la farine « rebelle à la transformation en pain », ce qui semble aisément identifiable. Autres seront les difficultés lorsqu’il s’agira de délimiter parmi les différents usages d’un produit ceux que l’on doit prendre en considération dans l’élaboration des normes.
protéger les individus ». C’est pourquoi le cadre de la loi doit s’appliquer aussi bien à l’acte de fraude, qui par nature est difficile à appréhender, qu’à l’acte préparatoire - détention de produits falsifiés, tentative de tromperie, ... - afin de contrebalancer de manière efficace les opportunités de profit illicite. Cependant, si les débats préparatoires à la loi de 1851 laissaient entrevoir des tensions entre la protection des plus démunis et les principes de l’État libéral, l’époque n’était pas encore à un aménagement de ces derniers.

2.2.2. Les contraintes du libéralisme économique

« Messieurs, parmi les moyens d’améliorer le sort des classes laborieuses, il en est un qui ne coûterait rien à la liberté, si ce n’est à la liberté de la fraude; qui, loin d’attaquer les principes de la propriété, leur rendrait hommage, en poursuivant une espèce de vol; qui n’aurait pas pour effet d’ébranler les bases de la morale publique, mais pourrait contribuer à les raffermir. C’est la réforme d’abus qu’a introduit dans le débit des marchandises destinées aux usages domestiques, la cupidité de quelques vendeurs, désavoués par la très grande majorité de leurs frères.

La loi ne peut commander l’élévation des salaires: elle ne le peut, sous peine d’être à la fois violente et mensongère, de faire payer aux travailleurs cette élévation par l’élévation parallèle de la valeur des objets nécessaires à son propre usage; sous peine de fermer bien des ateliers français, en portant leur produits à un prix qui réduirait la consommation nationale, et qui livrerait nos débouchés extérieurs à la concurrence étrangère. Mais, au moins, la loi peut et doit chercher à protéger ce salaire contre la fraude; elle peut et doit veiller, dans une certaine mesure, à ce qu’en échange de ce salaire l’ouvrier obtienne du marchand l’aliment loyalement pesé et pur de tout mélange nuisible ou trompeur, le médicamente fidèle à sa destination.

C’est surtout, en effet, au détriment des classes les moins opulentes que la tromperie sur la nature, la pureté, le poids ou la mesure des marchandises, surtout de celles que réclament les besoins impérieux de la vie, exercer des ravages que chaque jour révèle et cependant voit s’étendre. Il n’y a pas de falsification d’aliments qui soit inoffensive pour la santé de l’homme livré aux travaux mécaniques: si le trouble produit n’est pas immédiat, la fraude dérobe à l’aliment la vertu nutritive que promettaient son nom et son prix. C’est surtout contre le pauvre qu’on abuse de la dépendance où le retient le crédit qu’on lui accorde. Si quelques marchands, d’une conscience molle, souffrent la complaisance des domestiques des maisons riches, il est plus regrettable encore que la spéculation immoral exploite l’ignorance ou la timidité des enfants, qui vont souvent faire les achats pour les petits ménages; enfin, si la probité les condamne également, il est permis à la générosité française et à l’humanité d’être plus sensibles encore aux supercheries dont le pauvre est victime qu’à celles dont le riche est dupé.»

---

Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques

Ainsi s’exprime M. Riché dans son second rapport parlementaire. L’une des nécessités premières de la loi de 1851, est donc la sauvegarde de la population ouvrière, première victime des tromperies sur les marchandises. Le développement du paupérisme conduit, au même titre que pour les accidents du travail, à la mise en place d’un cadre législatif afin de sanctionner les fraudes alimentaires. D’ailleurs si dans la société française, selon Riché, les individus s’en remettent à l’État pour les protéger, cela est d’autant plus vrai que la victime de la fraude est pauvre. En effet, ce dernier est démuné financièrement, et moins armé culturellement pour faire valoir ces droits. « Prendre sa tutelle » est « une mesure d’assistance publique ». Cela a pour conséquence la nécessité de renforcer le poids des amendes, car en l’absence de dommages et intérêts, la sanction doit rester dissuasive. Encore une fois le libéralisme politique est mis à mal par le développement d’une pratique qui pénalise essentiellement les ouvriers. Ces derniers sont d’autant plus victimes de fraudes, qu’ils sont conduits à acheter des produits au moindre coût, et que toute altération de leur santé peut avoir des conséquences gravissimes compte tenu des conditions pénibles de travail de l’époque.

La justification adoptée par le rapporteur conduit à insérer la nouvelle loi dans le cadre de la défense de la propriété et des libertés individuelles. Le législateur tente ainsi de trouver une voie de compromis entre les contraintes imposées par le libéralisme politique et la nécessité d’une intervention. Cependant ce compromis est difficilement tenable puisqu’il se réfère aux principes d’égalité du droit contractuel (les salaires contractés par les ouvriers ne doivent pas être altérés par les fraudeurs), tout en reconnaissant que les fraudes pénalisent essentiellement une catégorie de la population déjà défavorisée. C’est également selon le même principe d’équité que le rapporteur explique que la

45 Le contexte révolutionnaire de 1848 n’ayant doute pas été sans influences sur les motivations du législateur. La crise économique et la dégradation des conditions de vie des ouvriers avaient été l’un des facteurs des émeutes.

46 Suivant l’analyse de Marx (1982) la fraude n’agirait pas sur le système capitaliste uniquement par une baisse des ventes, mais également par la réduction de la source du profit conséquemment à l’épuisement de la force de travail. Ainsi pour les marxistes, la législation sur les fraudes n’est pas l’œuvre de la générosité ou de l’humanité de la classe bourgeoise mais résulte de son intérêt bien compris. Ce ressentiement est assez proche de celui développé par les communistes à l’égard des socialistes au début du vingtième siècle au sujet des réformes sociales dont la principale raison d’exister, pour les premiers, étaient d’assagir la classe ouvrière et de retarder l’avènement du « grand soir ». 
nouvelle loi pourra s'appliquer aussi bien aux fraudes du vendeur qu'à celles de l'acheteur. Les propos de M. Riché sont exemplaires en ce qu’ils définissent la frontière au delà de laquelle le libéralisme s’interdit d’aller : il ne faut pas perturber la régulation « naturelle » de l’économie en intervenant sur le prix du travail; au contraire, la loi doit rétablir les conditions favorables à cette régulation[47]. C'est également au nom du libéralisme que sera discuté l'article le plus ambitieux de la proposition de loi, l'article 9 qui permettait aux communes de demander aux préfets la création d'agents spéciaux - d'experts - uniquement chargés de prévenir les fraudes.

2.2.3. La construction d’un bien commun

La loi de 1851 est une loi d’urgence qui vise à réprimer les fraudes les plus fréquentes et les plus graves. Elle vise aussi à être le socle d’une loi plus ambitieuse s’appliquant à l’ensemble des marchandises qui font l’objet d’un commerce. Autour de l’objectif de santé publique s’édifie un bien commun qui relativise les argumentaires critiques relevant d’autres registres de justification. Pour appuyer sa thèse le rapporteur Riché donne des exemples d’interventions réglementaires qui remontent pour les premières à la fin du XIVᵉ siècle et qui résultent de falsifications dangereuses pour la santé (le plâtre est associé au sel, le beurre relâché par du suif, de la craie ou de l’acétate de plomb, la chicorée mélangée avec de la terre de couleur ocre, le chocolat se voit rajouter dans sa composition du cinabre ou de l’oxyde de minium pour en alourdir le poids, et les bonbons sont colorés à l’aide de vert de gris et d’arsénite de cuivre mettant en péril la vie des enfants).

La seconde ambition du texte de loi est de restaurer une juste concurrence, afin de permettre à l’économie de prospérer. Car la concurrence, si elle est « une nécessité sociale » a « l’inconvénient de solliciter quelquefois l’esprit de fraude ». La difficulté consiste dans la conciliation de deux impératifs libéraux quelque

---

47 O. Favereau (1989b) remarque que l’acquisition d’une flexibilité institutionnelle (i.e. une flexibilité décisionnelle prise par, ou pour, une collectivité), permettant une marge de main d’oeuvre maximale au prix d’un surcoût apparent, « s’appuie à certaines époques sur l’établissement de règles du jeu strictes, à d’autres sur leur dépérissement ». Il donne en exemple les relations de travail qui ont connu des phases de rigidité sous l’ancien régime (les corporations), d’assouplissement avec la révolution française (loi Le Chapelier, décret d’Allarde) et une nouvelle tendance à la rigidification avec les « Trente Glorieuses » et le développement du droit du travail.
Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques

peu antagonistes: la transparence de la vie économique des commerçants, et le respect de leur vie privée. L’affirmation de cette exigence repose sur la capacité des inspecteurs à ouvrir et fermer les yeux inopinément: « Si la vie privée doit être murée, le magasin dont les ventes intéressent la santé publique et le bien être quotidien des citoyens les plus nombreux doit être de verre ».

Le texte de loi vise le rétablissement de la réputation des produits fabriqués en France. Les fraudes individuelles ont des conséquences collectives. Généralisées, elles détruisent les rentes de profit qu’elles étaient censées réaliser. Les français seraient ainsi qualifiés à l’étranger de bons industriels mais de mauvais vendeurs « pas assez habiles pour être loyaux dans la qualité ou les dimensions des marchandises qu’ils exportent ». Ainsi, l’une des conséquences de la fraude qui a profondément heurté les députés fiers de leur vignoble porte sur les vins délaissés par les consommateurs étrangers au profit des vins portugais et espagnols « parce qu’il s’était trouvé chez nous des personnes qui avaient mis trop d’eau dans les vins exportés ». La suppression des anciens règlements sur les draps illustre également qu’une incertitude sur la propriété des choses vendues peut conduire à la décadence d’un négoce autrefois florissant.

Riché expose différentes propositions pour parvenir à l’assainissement du marché. La première proposition consiste à supprimer certains impôts sur les produits pour rendre la fraude moins attrayante. Il écarte cette solution parce qu’elle ne s’attaque pas directement au mal - l’appât de gains provenant des marchandises falsifiées demeure, l’eau sera toujours moins chers que le vin. Une seconde possibilité consiste à réduire le nombre des intermédiaires entre producteurs et consommateurs. Mais le rapporteur écarte cette solution car elle ne peut être le résultat que d’un progrès des moyens de communication et doit résulter d’une évolution des mœurs et non d’actes législatifs. Le moyen retenu consiste à unifier l’ensemble des fraudes sous le registre du délit. La loi ne doit pas énoncer les différentes fraudes envisageables, elle ne doit pas donner « les définitions » qui qualifient un produit. C’est au juge de trancher à quel moment la miction de deux produits est frauduleuse, quand les lois de fabrication, « les habitudes locales ou les caprices du goût » n’ont pas été respectés.

La loi vise à sanctionner toutes les formes de falsification, et ne se limite pas à celles qui rendent le produit impropre à son usage comme le faisait
certaines fois la jurisprudence. Elle autorise les pouvoirs publics à pénétrer dans
les lieux de fabrication afin que « la surveillance puisse pénétrer dans les
repaires de la manipulation frauduleuse, et la tarif à sa source même ». Peu
importe que la fraude soit établie, la possession d’objets potentiellement
frauduleux, parce qu’ils portent en eux la fraude, doit être sanctionnée presque
de la même manière que si l’acte de fraudes a été consommé. « L’efficacité de la
loi est à ce prix ». La loi s’applique même si le consommateur est clairvoyant et a
évité la tromperie. De la même manière, la loi sanctionne la dégénérescence
volontaire de la qualité (lorsque le produit est mélangé avec d’autres produits de
même nature mais de moindre qualité) sauf lorsque par une dénomination
particulière et reconnue, le prix redevient un bon indicateur permettant
d’identifier la nature inférieure de la qualité du produit ou son caractère
impropre à la consommation de l’homme.

Il n’est pas nécessaire qu’il y ait une action directe pour qu’il y ait fraude. Par exemple, constitue une fraude le fait de provoquer une augmentation du
poids en plaçant le produit dans un environnement humide, de vendre des
produits empaquetés selon des quantités qui ne correspondent pas à l’usage, ou
de tromper l’acheteur sur « les signes » qui sont l’expression du poids d’une
marchandise. Bien qu’essentiellement répressive, la loi doit aussi être dissuasive,
et pour cela les châtiments se doivent d’être « exemplaires ». Le déshonneur doit
frapper celui qui fraude. « L’objet du délit pourra dans ce but être détruit en face
de la maison du délinquant » et lui être préjudiciable dans son intimité privée.
Le but de la loi est de contrer les hommes « qui transforment les découvertes de
la science en conquêtes de la fraude ». Certes, la loi est une loi spéciale, mais elle
doit devenir « le point d’appui ou le stimulant de divers règlements ».

2.2.4. La fin d’une époque

Et pourtant, même si le législateur veille à concilier le nouveau texte avec
les principes du libéralisme, la logique interne de la loi conduira à ébranler
quelque peu ce dernier. Le respect de la loi implique des inspections afin de
saisir la fraude dans sa réalisation ou ses préparatifs. La proposition de loi de
1851 ouvre la voie - même si elle ne la crée pas - à la constitution d’une brigade
spéciale chargée de surveiller la loyauté des transactions. « Le projet que nous
vous soumettons invite le pouvoir législatif à entrer dans cette voie, permet la
création d’inspecteurs spéciaux, même gratuits; sollicite le zèle municipal par
une attribution large dans le produit des amendes. La loi doit donner ce signal,
l'administration fera le reste ». Cependant l'article qui ouvre la voie à la création de ses agents spéciaux sera fortement discuté. Les défenseurs « du laisser-faire, laissez-passer », pourtant fort discrets lors de la discussion des huit articles précédents, opposent la liberté et la lutte contre les entraves au commerce à la nécessité d'avoir un corps d'inspecteurs « assez exercés et assez habiles » « ayant des connaissances spéciales » pour reconnaître les excès de la liberté d'entreprendre. Le rapporteur est accusé « d'ériger en faits généraux ce qui n'était que l'exception, d'accumuler les exceptions » et les nouveaux inspecteurs, explique un parlementaire, chercheront à justifier leurs nouvelles fonctions. « Ils voudront trouver dans la société le mal qui est mentionné dans le rapport » et « cela donnera lieu à beaucoup de tracasserie pour le petit commerce ». Cet article fera l'objet d'une longue discussion, mais l'ambition du parlementaire Riché semblait en avance sur son époque et bien que les défenseurs du projet voient dans l'article 9 la clé de voûte du projet de loi, l'article ne sera pas adopté.

Avec la loi de 1851, un pas est franchi dans la protection des consommateurs. Tout d'abord il est à noter que l'article 2 de la loi (sanctions concernant les fraudes contenant des mixtions nuisibles à la santé) s'applique même lorsque la falsification est connue des acheteurs. On sort donc implicitement du cadre de la rationalité du contrat pour poser un principe général de protection de la santé des personnes. Cela est plus clairement exprimé dans le second rapport de M. Riché qui indique: « Puisque la perte résultant de la détérioration doit tomber sur quelqu'un, elle doit s'arrêter au marchand, qui n'étant pas le consommateur, n'éprouvera qu'un dommage pécuniaire, et que l'attention à laquelle sa profession l'oblige pourrait souvent

48 Riché, séance du 27 mars 1851, p. 20.
49 M. De Charency, séance du 27 mars 1851, p. 21.
50 M. Desjobert, séance du 27 mars 1851, p. 20.
51 M. Desjobert, op. cit.
52 M. Riché en a semble-t-il conscience lorsqu'il remarque qu'« à une époque où l'économie politique n'a peut-être pas encore trouvé sa boussole, la formule générale d'une loi contre l'ensemble des fraudes commerciales n'a pas été proposée aux recherches de votre commission ». Second rapport parlementaire, op. cit. Comme nous l'avons signalé, la loi de 1851 est une loi d'urgence qui s'attache « au mal le plus sensible » et le plus facile à porter remède.
Préserver de tout dommage"). La conclusion du second rapport Riché met bien en évidence que cette loi est la première pierre d'un texte plus ambitieux. Se doutait-il qu'il faudrait attendre plus de cinquante ans et dix ans de procédure pour l'obtenir?

2.3. Protéger le consommateur par un respect de la conformité des produits

Si la loi de 1851 était une loi spéciale visant à la répression de « certaines fraudes », elle a servi d'ossature au projet de loi sur la répression des fraudes de 1898 dont le cadre est beaucoup plus général et s'applique à toutes sortes de marchandises pouvant faire l'objet d'une vente. Les rédacteurs se proposaient de rassembler l'ensemble des textes sur les fraudes dans un cadre général et unifié. Le projet de loi aurait pu être adopté sans remous (et le Sénat où il fut déposé en première lecture l'adopta quasiment sans débat), mais les principes qu'il posait renversaient la manière de considérer les fraudes. Un premier projet initialement prévu pour réprimer les fraudes concernant les engrais et élargi à l'ensemble des marchandises fut déposé sur le bureau du Sénat en 1895 (les premières discussions sur le sujet datent de 1885); il fut rejeté. M. Méline puis M. Viger proposèrent un nouveau projet qui fut rapidement adopté le 2 février 1899 en fin de séance par le Sénat. Trois ans furent nécessaires avant qu'il ne fut discuté par la chambre des députés (le 23 décembre 1901), mais la discussion s'arrêta au milieu du discours d'un des députés hostiles au projet, pour ne reprendre, lors de la législature suivante, le 10 novembre 1904. Elle dura jusqu'à la fin du mois de février 1905 et le projet de loi retouma au Sénat où il fut voté en urgence. Aucune opposition particulière ne s'était initialement élevée contre ce texte qui ne semblait pas bouleverser la législation en vigueur, et pourtant la procédure qui a abouti à la loi du 1er Août 1905 dura plus de dix ans.

Que s'était-il donc passé? A en croire le premier rapporteur à l'Assemblée Nationale, M. Trannoy, la cause doit en être recherchée dans l'opposition du

---

53 op. cit. p. 133. Néanmoins ce principe n'est pas tout à fait de même nature que les exigences de sécurité posées par l'article 1er de la loi de 1983 (cf. le chapitre 2), étant donné que la loi condamne uniquement les personnes qui mettront en vente des produits « qu'ils sauront être » falsifiés. Elle nécessite ainsi une intention coupable et ne relève pas de la rationalité du droit social telle que la décrit Ewald
ministère des finances à un article du projet de loi  qui indiquait que le produit des amendes devait en partie être versé aux communes. Cet article est directement décalqué de la loi du 27 mars 1851. Cependant les rédacteurs ont omis de prendre en considération les diverses lois de finances qui ont amendé cette partie de la loi. Le projet était-il pour autant anodin ? Rien n'est moins sûr, et s'il reprend en les élargissant la philosophie de la loi de 1851, il rompt avec certains de ces principes.

2.3.1. Une évolution dans la conception de la faute

La loi générale sur la répression des fraudes de 1905 se bâtit sur une consolidation du compromis industriel-civique sur lequel reposait la loi de 1851. Sa raison d'être est la défense des producteurs, en les distinguant des fraudeurs (les vendeurs), et la sauvegarde de la santé publique. « Le projet a été conçu dans l'intérêt des cultivateurs - cela n'a jamais fait de doute pour personne - des producteurs, par conséquent. Il a été fait aussi et surtout dans l'intérêt de M. Tout-le-monde, dans l'intérêt des consommateurs victimes d'un véritable crime pour la santé publique, crime commis par qui ? Je ne vois qu'un intermédiaire : ce sont les commerçants, j'entends les commerçants malhonnêtes. »

Encore une fois, la fraude sème le trouble dans la concurrence et nuit à la renommée à l'étranger des produits agricoles français. Dans la séance du 17 nov. 1904, le député Sarraut explique que « les deux termes normaux de l'équation "offre et demande, production et consommation" sont bouleversés par l'intervention d'un facteur nouveau, la fraude dont on ne peut pas mesurer exactement l'importance ». La loi devait donc aider au rétablissement de la confiance des consommateurs dans les produits.

La philosophie du projet de loi ne prétend plus respecter une stricte égalité entre les producteurs, les commerçants et les consommateurs, et si le régime de

54 L'article 9 du projet de loi. C'est à croire que le chiffre 9 ne porte pas bonheur à la répression des fraudes! (cf. supra la discussion autour de l'article 9 de la loi du 27 mars 1851).

55 M. Trannoy, chambre des députés, première délibération, séance du jeudi 10 novembre 1904, p 385; M. Trannoy fut le premier rapporteur du projet à la chambre des députés. M. Lassies exprime également remarquablement les deux champs visés par la loi: lorsqu'il proclame, que « c'est non seulement une loi économique, mais c'est presque une loi sociale, en tout cas c'est une loi de probité publique ». Annales de la chambre des députés, 27 nov. 1904, p. 372.

56 op. cit., p. 547.
Chapitre 1. Les limites à la liberté d’entreprendre...

sanction reste celui de la responsabilité pénale qui suppose l’intention et la mauvaise foi, le projet, comme le relève de nombreux intervenants, ferait peser une « présomption de fraude » sur les commerçants. Cette présomption qui repose sur certaines dispositions de la loi (attribution de compétence aux tribunaux du lieu de destination de la marchandise, possibilités offertes aux juges de saisir les documents commerciaux pouvant établir la preuve de la fraude) est discutable. Elle est atténuée par un amendement qui substitue dans l’article premier, définissant le délit de tromperie, au terme « acheteur » celui de « contractant », ce qui rend plus ouvert la qualification du fraudeur. Une autre disposition prévoyait une présomption de « connaissance de la falsification » à celui qui ne fournirait pas les renseignements nécessaires à la poursuite du vendeur ou de l’expéditeur, elle a été éliminée lors des débats, tout comme la clause de compétence au tribunal du lieu de destination du produit. En conséquence, parler de « présomption de fraude » ne résulterait-il pas d’un artifice argumentaire comme c’est souvent le cas lors des séances parlementaires afin de dramatiser les débats ?

La question n’est pas si simple. Le professeur Calais-Auloy (1992), remarque que, bien que les justifications de la loi de 1905 consistaient à l’époque essentiellement à protéger les professionnels honnêtes (cf. supra), l’utilisation de la loi de 1905 sert surtout depuis les années 1970 à protéger les intérêts des consommateurs. En cela, « la loi de 1905, texte pénal, compense dans une certaine mesure l’insuffisance de la théorie civile des vices de consentement » (Calais-Auloy, 1992, p. 172). Se servir du cadre de la loi de 1905 pour protéger le consommateur impose de s’interroger sur la nécessité d’une volonté de fraude pour sanctionner le professionnel. D’après Calais-Auloy, si en apparence la Cour de cassation réaffirme dans ses arrêts ce principe fondamental du droit pénal, son analyse est plus subtile. En effet, la haute cour exigerait des juges du fond des motivations permettant d’estimer la mauvaise foi du prévenu (et elle sanctionne les arrêts ne contenant pas ces motivations), mais elle accepte un ensemble très large de circonstances. La jurisprudence admet par exemple, implicitement, que la fraude peut être commise par imprudence ou négligence. Cette interprétation se justifie, si l’on suit le professeur Calais-Auloy, dans la mesure où l’évolution de la rationalité juridique du droit de la consommation tend à protéger le consommateur dans le plus grand nombre de circonstances. Dans ce sens, peu importent les moyens, ce sont les résultats qui comptent. Les sanctions pénales visent à inciter les professionnels à prendre toutes les
précautions possibles et ont un but de dissuasion. L'obligation de vérification des produits qui pèse sur les fabricants résulterait d'une logique d'efficacité. Ces derniers ont, en effet, davantage que les consommateurs, les moyens de vérifier la « loyauté » de leurs produits.

Cette évolution dans l'interprétation des textes est vivement contestée puisque l'on se situe en matière pénale. Les condamnations sont de nature correctionnelle et entament l'honneur des personnes sanctionnées (les condamnations suivent les personnes en étant inscrites au casier judiciaire). Ainsi, J.-C. Fourgoux dans une chronique au Dalloz de 1965 dénonce cette « présomption de fait » qui entraîne la condamnation automatique des fabricants ou producteurs dont le produit n'est pas conforme à la réglementation ou aux usages. Reconnaissant que le développement de plus en plus subtil de la fraude entraîne une augmentation des « risques » encourus par les consommateurs, il propose de sanctionner de peines de police ceux qui auraient commis une fraude par négligence ou par imprudence, ce qui implique que seules les fraudes intentionnelles seraient passibles de peines correctionnelles.

Le débat précédent pose néanmoins un problème de fond. L'évolution de la jurisprudence vers la rationalité du droit social rappelle, en effet, celle qui a précédé la loi sur les accidents du travail (Ewald, 1986). Assurer la protection du consommateur dans le cadre d’une loi répressive nécessite une qualification des faits sur le registre de la responsabilité pénale, ce qui implique de justifier de la mauvaise foi du professionnel.

2.3.2. La place des objets dans la fraude

Les sanctions de la loi de 1905 sont de nature délictuelle ce qui implique une intention frauduleuse. L'intention, cependant, ne suffit pas. « La tentative de tromperie », sanctionnée par la loi, suppose un début d'exécution. La

57 Ainsi la cour de Cassation justifie certaines de ces décisions par la formule suivante devenue traditionnelle: « si le délit de fraude sur la composition d’un produit n’est en règle générale pas commis par imprudence, ni par négligence, les juges peuvent cependant, comme en l’espèce, en vertu du pouvoir souverain d’appréciation qui leur appartient, pour dire si, au vu des faits de la cause, la preuve de la mauvaise foi est rapportée, déduire cette mauvaise foi de la circonstance que le responsable de la fabrication du produit incriminé, dont il garantissait la composition, n’a pas, comme il en avait le devoir et la possibilité et quelle que soit la quantité vendue et les difficultés éventuelles de fabrication, procédé à des vérifications de composition ». Cf. Doussin (1988), n°81.11.
reconstitution de l’activité frauduleuse entraîne inévitablement l’entrée en scène des objets. Ceux-ci ne sont que des instruments au service de l’homme. Dans le procès, les objets constituent les pièces principales de la preuve. La loi en distingue de deux sortes. Les marchandises falsifiées, objets de la fraude, qui, dans certains cas, pourront être remises en circulation, et les appareils de mesure, instruments de la fraude, qui doivent être détruits pour éviter toute récidive. Lorsqu’il s’agit de tromperie sur les quantités ou sur l’origine, ou lorsque les marchandises falsifiées ne sont pas nuisibles à l’homme (engrais dont la composition n’est pas suffisamment riche, lait mouillé, beurre « coupé » à la margarine, etc.), l’objet sera confisqué mais pourra être mis à la disposition de l’assistance publique. À l’inverse, l’article 6 de la loi indique que « les poids et autres instruments de pesage, mesurage ou dosage, faux ou inexacts, devront être aussi confisqués et, de plus, seront brisés ». L’utilisation de l’expression « de plus » marque la distinction effectuée entre la sanction qui s’applique à l’homme (la confiscation) et celle qui s’applique à l’objet (la destruction).

Définir la falsification n’est pas chose aisée. Parfois elle est caractérisée par une altération de la marchandise. Plus généralement, on la définit par ses effets sur un produit qui lui donne l’apparence d’un autre sans pour autant en avoir les caractéristiques. Les raisons qui ont développé ce type de fraude sont multiples. La principale consiste à proposer à un moindre coût un produit fortement sollicité par les consommateurs. Une autre raison consiste à conserver ou à rendre à une marchandise ses qualités initiales, ou encore de lui en donner de nouvelles qui attireront le consommateur. Ainsi, en est-il de la coloration des vins pour leur donner « une teinte plus foncée ou plus vive qui plaise mieux à l’œil ». La falsification n’est pas uniquement évoquée par la jurisprudence lorsque un additif interdit se trouve dans le produit de consommation. Elle le sera même lorsque le produit incriminé aura été éliminé au cours du processus de fabrication. Ce n’est donc plus uniquement la protection de la santé publique qui justifie une telle décision. Implicitement, c’est l’équivalence entre les objets qui doit être préservée. Deux produits identiques aujourd’hui mais ne possédant pas une même inscription temporelle de la qualité peuvent-ils être considérés comme équivalents ?

---

58 Cette formule est reprise de l’article 423 du code pénal de 1810.  
59 A. Sarrault, C. D., séance du 16 décembre 1904, op. cit., p. 1304.
Dans une société essentiellement agricole, la concurrence des producteurs de produits de fabrication traditionnelle (le vin, le cidre ou la bière) par des produits dont la qualité résulte d’additifs, même s’ils sont naturels, est considérée comme illégitime. Une exception au principe est tolérée dans des circonstances particulières (par exemple lorsque le vignoble était atteint par le phylloxera). Alors, la même justification (la survie des producteurs) légitimera l’utilisation d’additifs naturels (comme l’utilisation d’extraits secs) ou artificiels (Pasteur est ainsi mobilisé pour la défense des œnologistes). La seule limite à cette exception demeure l’atteinte à la santé des personnes.

2.3.3. Un nouveau type de référentiel

La principale caractéristique de la loi sur la répression des fraudes consiste à poser en son article premier et troisième les principes généraux visant à réprimer les fraudes, et à déléguer à des règlements d’administration publique le soin de définir dans le détail les caractéristiques des biens et des méthodes d’essais. Cette structure à deux niveaux est fortement dénoncée par les députés proches des commerçants hostiles au projet.

La principale justification de cette structure est sa souplesse et son efficacité. Elle permet une adaptation rapide de la réglementation aux innovations élaborées par les fraudeurs. Comme l’exprime le socialiste Édouard Vaillant, « à chaque instant une altération nouvelle, une fraude nouvelle.

---

60 C. députés, 22 déc. 1904, op. cit., p. 1473.


62 l’article premier de la loi de 1905 punit d’une peine d’emprisonnement de trois mois à un an et (ou) d’une amende de 100 à 5000 francs « quiconque aura trompé ou tenté de tromper le contractant: Soit sur la nature, les qualités substantielles, la composition et la teneur en principes utiles de toutes marchandises; soit sur leur espèce ou leur origine lorsque, d’après les conventions et les usages, la désignation de l’espèce ou de l’origine, faussement attribuées aux marchandises, devra être considérée comme la cause principale de la vente, soit sur la quantité des choses livrées ou sur leur identité par la livraison d’une marchandise autre que la chose déterminée qui a fait l’objet du contrat ». L’article 11 de la loi prévoit que des règlements d’administration publique viendront compléter la loi et notamment son 4° alinéa sur « le choix des méthodes d’analyses destinées à établir la composition, les éléments constitutifs et la teneur en principes utiles des produits ou à reconnaître leur falsification ». 
remplace une fraude ancienne qui a été dévoilée. Il est donc très difficile de préciser dans un texte de loi quelle fraude est à réprimer et à prévenir, mais il est très possible, sinon dans une loi du moins dans un règlement d’administration publique s’ajoutant à la loi ou bien dans les directions hygiéniques auxquelles l’approbation gouvernementale donne la valeur légale, de donner des indications qui permettent aux juges et au service de la police de déterminer quand il y a fraudé. La loi doit poser « une bonne fois pour toutes » les principes généraux de la législation répressive des fraudes applicables à l’ensemble des cas, « la technicité de chaque espèce de marchandises » étant déléguée aux règlements d’administration publique. La loi doit poser les principes généraux à respecter, alors que les règlements pourront tenir compte des faits d’expérience.

Pour Édouard Vaillant, la composition officielle des produits doit être définie scientifiquement pour être admise par tous. C’est pourquoi les directions hygiéniques et techniques - constituées des membres du comité consultatif d’hygiène publique, de l’académie de médecine et des comités techniques spéciaux - doivent déterminer les caractéristiques du « produit normal ». Ainsi, « vous savez que si ce produit était ce qu’il devrait être, il serait dans telles et telles conditions; vous déterminerez ensuite de combien il s’écarte du type normal ainsi fixé par la fraude décelée et quels dangers cette fraude fait courir à la santé publique. Cependant ces formules peuvent se retournir contre leur objectifs. Comme le remarque un député « lorsque dans un produit, une analyse type indique la présence nécessaire de tels et tels éléments, le fraudeur a une règle sûre et toute tracée: il met dans le produit fabriqué tous les éléments que l’analyse type a révélés, et alors l’analyse se trouve absolument incapable de révéler la fraude. ».

63M. Vaillant, Séance du 17 nov. 1904, p. 536.
64 M. Sarrault, séance du 17 nov. p. 549.
65 Trannoy, séance du 15 décembre 1904, op. cit., p.1258. Le député prend comme exemple les pratiques courantes aux Halles de Paris, où lorsque certaines marchandises arrivent dans un mauvais état ne permettant plus de les vendre aux détails, les commerçants les conservent afin de les vendre pour un autre usage (liqueur, ...). Suivant une application strict de la loi ils seraient passible du délit prévu à l'article 3 (mise en vente de marchandises corrompues).
66M. Vaillant, op. cit., p. 537.
67 O. Lauraine, C. D., séance du 8 décembre 1904, op. cit., p. 1103
Le pouvoir délégué aux chimistes des laboratoires agricoles est dénoncé par les libéraux parce qu'il favoriserait l'uniformité des produits proposés à la vente et ne prendrait pas en compte les réalités « naturelles ». Le député des halles M. Georges Berry, est très virulent contre « les formules qu'on imposera à la nature, qu'elle sera tenue d’observer et auxquelles le goût des consommateurs lui même devra se conformer ». Il remarque que la nature n'est pas docile et que d'une année à l'autre, d'un lieu à un autre, la composition chimique d'un même produit pourra être différent. Les méthodes scientifiques de détermination des caractéristiques d’un produit alimentaire sont contestées en raison de cette irrégularité. Sont avancées d’autres sources de légitimité comme celles du dégustateur qui lui « ne se trompe pas » et « reconnaît tout de suite si le produit que vous lui faites goûter est sain ou malsain et surtout s’il est authentique ». Les formules, explique le député Berry, sont des moyennes qui ne correspondent à aucun produit réel et n'indiquent pas les éléments constants. La composition chimique « des produits naturels et vivants » ne peut être aussi scientifique que celle « de corps inertes, de produits fabriqués ou naturels mais inorganiques ». Les produits constitués de matière vivante « en état constant d'évolution » se modifient sans actions malhonnêtes de quiconque. Prenant l'exemple du lait qui tourne quand on le fait bouillir, M. Berry fait remarquer que « par suite de phénomène de la nature, une marchandise saine se trouvera à un moment donné corrompue, et cela sans la faute de celui qui la vendra, sans la faute de l'expéditeur ». L'exemple choisi n'est pas anodin. En effet, les falsifications sur le lait (écrémage, ajout d'eau ou de borax pour la conservation, ....) sont considérées par les hygiénistes comme une des principales causes de la mortalité infantile dans les villes.

Ces critiques pourraient être atténuées par la proposition du député Cazeneuve qui suggère que toutes les parties concernées soient consultées pour l'élaboration des réglementations particulières. D'autres redoutent que ces reglements « n'enferment le juge dans une formule » et ne lui permettent plus comme c'était le cas sous le régime de la loi de 1851 d'apprécier selon les

---

68 M. Berry, op. cit., p. 376.
69 Séance du 8 déc. 1904, op. cit., p. 1105.
70 M. Berry, C. D., séance du 10 novembre 1904, p. 374.
71 séance du 10 nov., p. 383.
circonstances et les rapports d'experts s'il y a eu fraude. Cette construction a également comme défaut de définir les caractéristiques des produits en fonction d'un état de la science rapidement rendu obsolète par le progrès technique. Nous retrouverons cette critique pour la normalisation.

L'un des intérêts de l'art. 11 est de fournir une méthode d'essais unique et officielle à partir de laquelle sera jugée la conformité des marchandises. Pour estimer qu'il y a tromperie, les juges doivent bénéficier d'un modèle permettant de délimiter le produit « normal ». Au nom de l'intérêt commun, c'est à l'État de déterminer les pratiques et les produits autorisés ainsi que les méthodes d'essais pour juger de la conformité. Cette référence sera principalement définie dans des décrets en application de l'article 11, mais elle pourra aussi résulter des normes AFNOR rendues obligatoires ou des normes issues de lois spéciales. Avec l'instauration de ce système de régulation on retrouve l'agencement qui régira la normalisation en matière de sécurité. Cependant les normes techniques sont essentiellement de nature volontaire et lorsqu'elles deviendront le moyen privilégié de répondre au principe général de sécurité, la référence aux normes ne sera pas inscrite dans la loi. Par ailleurs les réglementations prévues à l'article 11 peuvent également concerner les marchandises non alimentaires (ce principe a été établi dans un décret-loi du 14 juin 1938). Ainsi, le passage aux normes AFNOR pour définir les caractéristiques intrinsèques des biens industriels n'est pas une obligation.

2.3.4. Les nécessités d'une police du commerce

L'article 11 du projet permet également la création d'un corps de techniciens chargé de son application. En cela il n'innove pas puisque des corps d'inspection spéciaux sous la direction du ministère de l'agriculture ont été

\[72\] M. Brindeau, C. D., 10 nov. 1904, p. 380. Ce dernier remarque cependant que la loi de 1851 n'était pas appliquée avec la fermeté nécessaire. La cause doit selon lui en être recherchée dans l'attitude du parquet qui n'aime pas s'exposer à des acquittements et qui lorsque l'évidence du délit n'est pas totalement établie préfère classer le dossier.

\[73\] Cependant, lorsque la D.G.C.C.R.F. énonce par décret « les exigences essentielles » d'un produit, ou lorsqu'elle transpose dans un décret une directive européenne « nouvelle approche » (cf. chap. 3), elle fait explicitement référence aux normes techniques comme un moyen de répondre à ces exigences.

\[74\] Les questions concernant les fraudes touchant à l'époque essentiellement les produits alimentaires, la loi sur les répressions des fraudes, bien qu'elle porte sur l'ensemble des marchandises et qu'elle concerne des problèmes de santé publique, était présentée au parlement...
Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques

Crées lorsqu’ont été votées les lois sur les beurres antérieures au projet de loi sur les fraudes. Cependant, il ressort des débats sur cet article, la nécessité de mettre en place un corps d’inspection aux attributions générales, disposant de laboratoires d’analyses. Certains auraient souhaité que la loi crée ce service et en précise l’organisation (moyens d’investigation, laboratoires, formation professionnelle, financement, ...).

Tableau 1.1. Interventions de la répression des fraudes sur la qualité

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Nombre d’interventions</th>
<th>Taux de manquement***</th>
<th>dont P.V.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Signe de qualité†:</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Appellation d’origine</td>
<td>8 420</td>
<td>7 024</td>
<td>8 212</td>
</tr>
<tr>
<td>Label</td>
<td>2 040</td>
<td>1 648</td>
<td>1 257</td>
</tr>
<tr>
<td>Agrobiologie</td>
<td>1 330</td>
<td>580</td>
<td>1 102</td>
</tr>
<tr>
<td>Autres signes</td>
<td>860</td>
<td>13 043</td>
<td>8 831</td>
</tr>
<tr>
<td>RÈgle de qualité†:</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Qualité substantielle</td>
<td>60 250</td>
<td>77 502</td>
<td>83 864*</td>
</tr>
<tr>
<td>Exactitude de la quantité</td>
<td>5 690</td>
<td>86 22</td>
<td>*</td>
</tr>
<tr>
<td>Exactitude de la provenance</td>
<td>4 490</td>
<td>4 964</td>
<td>6 761</td>
</tr>
<tr>
<td>Étiquetage</td>
<td>**</td>
<td>71 549</td>
<td>77 253</td>
</tr>
<tr>
<td>Vérification des auto-contrôles de qualité par les entreprises†:</td>
<td>2 030</td>
<td>7 308</td>
<td>8 644</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Par le ministère de l’agriculture. Il était prévu par le sénat en 1898 que la loi soit rattachée au chapitre concernant les fraudes et sophistcations du code rural en cours d’élaboration. Cela explique que pendant longtemps ce service fut rattaché au ministère de l’agriculture. Il dépend aujourd’hui du ministère de l’économie.
C'est une loi d'hygiène alimentaire, comparable à celle existante dans les pays anglo-saxons ou en Allemagne, que le député Vaillant défendit à la tribune. Une loi où les premiers chapitres seraient consacrés aux moyens de prévenir les fraudes (indications des directions hygiéniques habilitées, désignation d'un corps de surveillance, ...), les pénalités ne venant qu'à leur place « c'est-à-dire à la fin ». Mettre en place un efficace service d'inspection est la condition sine qua non pour l'application d'une véritable législation de prévention prônée par le député, qui n'hésite pas à faire un parallèle avec la législation sur l'inspection du travail. « À mon sens, il en est des lois d'hygiènes exactement comme des lois sur le travail et, d'une façon générale, comme de toutes les lois visant des intérêts contradictoires et défensives de l'intérêt publique. Proposer des règles et ne pas avoir un service d'inspection et de contrôle et aussi de contrainte, ce n'est pas vouloir appliquer ces règles ». Ce service d'inspection, qui sera créé quelques années plus tard (en 1907) tient un rôle primordial et croissant dans la régulation des pratiques commerciales et la protection des consommateurs. C'est sur lui que reposent, aujourd'hui encore, les investigations visant à vérifier la sécurité des produits de consommation.

La loi de 1905, si elle étend le cadre de la législation antérieure à l'ensemble des marchandises n'est pas une loi de rupture. Elle innove surtout parce qu'elle fixe un cadre général pouvant s'appliquer à toutes sortes de fraudes (par exemple elle généralise la tentative de tromperie sur la qualité des marchandises, alors que la loi de 1851 ne prévoyait la tentative que pour la mise en vente des produits falsifiés et pour les fraudes sur les quantités). Afin de s'adapter le plus rapidement possible à l'ingéniosité des fraudeurs, elle délègue à des règlements d'administration publique le soin de définir plus précisément les caractéristiques que devront posséder chaque marchandise particulière.

75 M. Vaillant, C. D., séance du 17 nov. 1904, p. 536. Cependant, au cours des séances, nombre des amendements du député auront comme finalité une extension du dispositif répressif de la loi.

76 M. Vaillant, op. cit., p. 537. Le député Cazeaux-Cazalet avait lui aussi lors de la séance du 10 nov. justifié la création d'un corps d'inspecteurs spécialisés en citant la loi instituant l'inspection du travail.


78 Un amendement de M. Sautayra refusé par l'assemblée prévoyait dès 1851 cette extension.
CONCLUSION. AGIR SUR LA NORMALISATION PAR L’UTILISATION DE LA LEGISLATION SUR LES FRAUDES

La loi du 1er Août 1905 se révèlera être une arme efficace contre les fraudes sur les marchandises. De nombreuses fois amendée, elle demeure le cadre légal dans lequel agissent les services de la répression des fraudes. Dans une chronique au Dalloz de 1965, M. Veron décrit comment pourrait s’articuler une politique de sécurité fondée sur la normalisation et s’inscrivant dans ce cadre légal. Elle reposeraient sur le compromis entre les deux principes, que l’auteur reconnaît être antagonistes, et que nous avons décrit comme étant le soubassement du texte de 1905. « D’une part il faut assurer la protection des consommateurs au nom de la sécurité, de la santé et de l’hygiène publique. D’autre part, il faut éviter l’anarchie au sein des divers secteurs professionnels ». Bien qu’adoptant une conception déjà ancienne de la normalisation\(^{79}\) (l’auteur la définit comme « la définition technique de produits propres à satisfaire des besoins déterminés en éliminant les complications et les variétés superflues afin de permettre une production et une utilisation rationnelle sur la base des techniques existant à un moment donné »), M. Veron relève que par la description des caractéristiques des produits qu’elle permet, la normalisation peut être un outil irremplaçable pour réprimer les fraudes. N’est il pas alors souhaitable d’assurer le succès de la normalisation en lui appliquant les sanctions pénales prévues par le texte de 1905? Cela impliquerait une interprétation extensive de l’article 1er de la loi, en considérant comme une tromperie sur la nature ou sur « les qualités substantielles », la vente de produits non conformes aux normes.

\(^{79}\) Sur l’évolution de la normalisation, cf. le chapitre 3.
Cette extension se heurte cependant aux principes rigoureux du droit pénal défendus par les juges. Ainsi la condamnation d'un commerçant, pour non respect de prescriptions normatives définies par arrêté, fut annulée après un recours devant le Conseil d'État. Ce dernier avait estimé que le ministre concerné n'était pas qualifié pour élaborer seul une norme, et que l'application de sanctions pénales sur cette base représentait la définition d'un élément constitutif d'un délit relevant de la loi et non du règlement. Pourtant l'extension du champ de la loi de 1905 aux normes AFNOR, même non obligatoires, est envisageable. Le tribunal correctionnel de la seigneurie condamna en 1950 sur la base de l'article 1er de la loi de 1905 un commerçant qui avait vendu du charbon sous le nom « d'anthracite français », parce qu'il n'avait pas respecté la norme qui définissait ce produit alors que cette dernière n'était pas obligatoire. Les juges estimaient que l'usage de ce qualificatif constituait une tromperie sur la qualité de la marchandise et cela bien que l'utilisation de ce terme correspondait à l'usage commercial en vigueur. Comme le remarque Veron « vendre un produit sous le nom d'une marchandise faisant l'objet d'une norme c'est donner à l'acheteur une certitude sur sa nature ou sa composition ». L'application frauduleuse de la marque de conformité aux normes, peut quant à elle être poursuivie pénalement, soit par référence à la législation visant la protection des marques collectives, soit par référence à l'article 1er de la loi de 1905. De plus les nombreux textes qui définissent les conditions d'adoption des labels font référence explicitement aux sanctions prévues par l'article 1er de la loi de 1905.

La loi de 1905 sur la répression des fraudes agencée à une politique de normalisation dont le non respect serait sanctionné suffirait-elle à assurer la sécurité des consommateurs ? Les lois du 10 janvier 1978 et du 21 juillet 1983 ont considérablement augmenté la portée de la loi. Ainsi la loi de 1978 a-t-elle étendu les tromperies sanctionnées à l'article 1er à « l'aptitude à l'emploi, les risques inhérents à l'utilisation du produit, les contrôles effectués, les modes d'emploi ou les précautions à prendre », tandis que celle de 1983 par une série d'articles a élargi l'article 11. L'article 11-4 est particulièrement intéressant.

81 Cité par Veron (1965), Bull. mensuel de la norm., oct. 1951.
82 Veron précise que dans un arrêt de 1926, la chambre criminelle de la cour de Cassation (gaz. pal. 1927/l. 367) avait admis que les usages commerciaux même non officiellement codifiés devaient servir de référence pour juger du délit de tromperie.
Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques

puisqu'il indique que « dès la première mise sur le marché, les produits doivent répondre aux prescriptions en vigueur relatives à la sécurité et à la santé des personnes, à la loyauté des transactions commerciales et à la protection des consommateurs », le responsable de la première mise sur le marché étant tenu de vérifier que le produit est conforme aux prescriptions en vigueur. Comme l'exprime le professeur Calais-Auloy, cette disposition revient à formuler une obligation d'auto-contrôle aux fabricants. Elle consacrera selon la doctrine la présomption qui pèse sur les professionnels.

Outre la protection contre les produits alimentaires falsifiés qui peuvent porter atteinte à la santé des personnes, la loi de 1905 peut donc être invoquée pour la protection du consommateur contre des produits industriels. Encore faut-il, comme le remarque B. Boulou (1987), que le délit de tromperie soit établi. Un dispositif d’action publique qui se réduirait à une articulation de la législation sur les fraudes et la normalisation est théoriquement possible, il poserait néanmoins de graves inconvénients. En effet, agir dans le cadre d’une loi répressive suppose que soit présumée une intention malveillante de la part du producteur ou du commerçant. Tromper l'acheteur sur « les caractéristiques substantielles », « l'aptitude à l'emploi » ou le caractère dangereux d’une marchandise nécessite que soient définies a priori ces caractéristiques. Une asymétrie d’informations entre les deux contractants étant implicite dans la loi de 1905 les normes techniques, dans le cadre des politiques publiques qui s’articulerait sur elles, auraient pour fonction la codification officielle de cette information.

83 Cf. par exemple, l'étude sur les fraudes de Jean-Pierre Doussin (1988), spécialement le n° 81.11A.

84 Sauf peut-être pour les aspects liés à la falsification qui ne concernent que les marchandises alimentaires et qui supposent en outre une transformation frauduleuse du produit. En revanche, en ce qui concerne la tromperie, la formulation originelle de l'article 1er précisait qu'une des conditions pour qu'il y ait tromperie était que « l'espèce ou l'origine » soit « la cause principale de la vente ». L’objectif du législateur était de sanctionner une tromperie sur l'information fournie lorsque celle-ci faussait le calcul économique de l'agent.
### Tableau 1.2. Interventions de la répression des fraudes sur la sécurité

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Nombre d'interventions</th>
<th>Taux de manquement**</th>
<th>dont P.V.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Contrôle des produits alimentaires:</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Règles d’hygiène</td>
<td>46 200</td>
<td>65 121</td>
<td>67 547</td>
</tr>
<tr>
<td>Règles de température</td>
<td>19 040</td>
<td>33 222</td>
<td>35 393</td>
</tr>
<tr>
<td>Microbiologie</td>
<td>5 990</td>
<td>9 228</td>
<td>9 612</td>
</tr>
<tr>
<td>Additifs, contaminants, polluants</td>
<td>3 760</td>
<td>8 826</td>
<td>8 512</td>
</tr>
<tr>
<td>Résidus et pesticides</td>
<td>1 940</td>
<td>3 076</td>
<td>3 420</td>
</tr>
<tr>
<td>Contrôle de la sécurité des produits industriels et prestations de services*:</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Produits industriels</td>
<td>7 620</td>
<td>21 459</td>
<td>18 178</td>
</tr>
<tr>
<td>Prestation de service et autres règles</td>
<td>1 170</td>
<td>3 881</td>
<td>3 365</td>
</tr>
<tr>
<td>Vérification des contrôles de sécurité par les entreprises*:</td>
<td>220</td>
<td>6 478</td>
<td>6 693</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Source D.G.C.C.R.F. Rapports d’activité 1990, 1994, 1995. (*) Les interventions de la répression des fraudes concernent, aujourd’hui encore, essentiellement les activités alimentaires. La comparaison avec les produits industriels est néanmoins trompeuse. Dans le cas des produits alimentaires, il s’agit fréquemment de contrôles systématiques liés à la nature des produits, alors que dans le cas des produits industriels, les interventions sont ciblées sur des entreprises où il est vraisemblable que des problèmes se posent. (**) Ces pourcentages doivent être interprétés avec prudence. Ils sont certainement supérieurs aux taux d’infraction réels dans la mesure où les interventions sont a priori orientées vers les cas suspects.
Chapitre 2

La sécurité comme droit légitime

L’intervention politique ne suffit pas à éliminer tous les accidents. Lorsque l’inéluctable a lieu, la justice entre en action afin d’établir les responsabilités. Le discours juridique élabore ses propres artefacts, points d’imputation nécessaires à son mode de résolution causale. L’accident, le consommateur, l’usager ou le professionnel prennent alors une existence particulière, source de malentendus pour le non-juriste lorsqu’il tente d’interpréter les décisions judiciaires dans une herméneutique du langage ordinaire. Certaines de ces catégories sont directement empruntées à d’autres systèmes de connaissance. Elles n’ont pas pour autant le même sens et participent à différentes interprétations d’un même flux d’événements. S’il emprunte à d’autres, le droit à cet avantage qu’il est en permanence confronté à des situations concrètes. L’abandon d’un modèle universel de régulation par le contrat et la construction de nouvelles catégories pour établir le « juste » résulte de son adaptation à une modification de l’environnement social.

La répétition d’accidents sans causes apparentes perturbe la reproduction du droit. Le discours juridique - nous englobons sous cette expression la jurisprudence (les décisions judiciaires) et la doctrine qui lui donne sens - élabore des constructions parfois très abstraites, pour traiter cette réalité nouvelle et la rendre compatible avec les procédures régulatrices qui lui sont propres. Cette transformation entraîne de nouvelles normes pour juger les
activités d’échange qui lient professionnels et non professionnels. C’est ainsi qu’est né le droit de la consommation

Le nouveau droit a été codifié en 1993. Deux tendances le parcourent. Dans la première, il doit son existence à un constat empirique, l’inégalité de pouvoir entre les professionnels et les consommateurs. Le droit de la consommation tente de corriger cette asymétrie et formule ainsi un nouveau droit des contrats. Il ne signifie pas une abolition de la rationalité contractuelle, mais il veut rendre aux deux catégories de contractants une entière capacité de choix. Indirectement, il aboutit à de nouvelles interprétations des articles du code civil et à l’abandon du contractant comme catégorie pertinente pour penser les échanges de biens de consommation. Sa principale identité réside sûrement dans l’introduction du terme de « consommateur » qui abolit la fiction d’une égalité des acteurs sur un marché pour s’immiscer dans la sphère privée de l’utilisateur. Dans la seconde tendance, le droit de la consommation développe un ensemble de règles qui ne concernent pas directement la régulation contractuelle mais consacre le consommateur dans des droits. Certains d’entre eux contribueront à la régulation des marchés, mais ce n’est pas leur finalité première.

Ce chapitre vise à présenter le dispositif préventif de la loi de 1983, ainsi que ceux qui l’ont précédé. Nous ne pourrons pas, cependant, nous abstenir de décrire, ne serait ce que sommairement, les règles de réparation. En effet, la naissance de l’État providence est fortement liée au dispositif d’indemnisation. Confrontées aux conséquences sociales des accidents, la jurisprudence et la

1 L’expression « droit de la consommation » est utilisée pour la première fois, selon M. Fallon (1982, p 213), dans l’intitulé des actes d’un colloque « Nouvelles données pour un droit de la consommation » organisé à Aix-en-Provence les 17-18 novembre 1972. Il reste cependant très hasardeux de donner une date de naissance à ce droit dont la structure prend corps au fur et à mesure des décisions de jurisprudence et des lois nouvelles.


3 Nous rejoignons ici les analyses de la sociologie juridique qui s’appuient sur la phénoménologie (Amselek, 1972; Jeamnaud, 1990). La norme ne se confond pas avec l’article de loi qui la supporte. D’un même article, peut surgir plusieurs normes (Ewald, 1986a et b), mais une même norme peut également prendre appui sur des articles différent.

4 Calais-Auloy (1990), dans sa proposition de code de la consommation définit les consommateurs comme des personnes « qui se procurent ou qui utilisent des biens ou des services pour un usage non professionnel ». Le consommateur n’est donc pas seulement acheteur, comme en économie, il est aussi utilisateur.
Chapitre 2. La sécurité comme droit légitime

La sécurité du consommateur a été un sujet de débats et de controverses, notamment dans le cadre de la jurisprudence. Cependant, l'analyse des principes juridiques de la sécurité du consommateur a été largement inspirée par les décisions de la jurisprudence. Le renforcement des conditions d'une régulation par le marché a été défini par le principe de l'équité et de la sécurité pour la victime. La jurisprudence a également mis l'accent sur la nécessité de prévenir les accidents et de prévoir des dispositifs qui seraient plus compréhensibles et plus éclairants.

Nous retrouverons cette évolution dans la première section. La deuxième section sera consacrée à la présentation des dispositifs de prévention prévus par les lois de 1978 et 1983.

SECTION I. LA CONSTRUCTION DE LA SECURITE DU CONSOMMATEUR PAR LA JURISPRUDENCE

1.1. Rétablir les conditions d'une régulation par le marché

1.1.1. Le manque d'information

L'une des caractéristiques du droit mis en évidence par le livre d'Ewald (1986), est son ouverture sur l'environnement non juridique. Ce droit évolue, en fonction des attentes de l'opinion publique, pour répondre à des problèmes sociaux. La prise en compte par les juges de l'inégalité des forces entre consommateurs et professionnels a contribué au développement d'un droit favorable au consommateur. Cette jurisprudence qui s'appuie sur les règles des contrats visait, au départ, à rééquilibrer le poids des contractants, afin de restaurer l'autonomie de la volonté dans le contrat. L'une des conditions du libre choix est que les contractants aient une parfaite information sur les caractéristiques des marchandises. Or, par leur qualification professionnelle, les producteurs et les vendeurs détiennent un avantage informationnel sur le consommateur. Cette asymétrie d'information est depuis quelques années au cœur de la théorie économique qui y décèle la cause des imperfections de la répartition de la valeur de marché (cf. les travaux d'Akerlof, 1970 ; ainsi que l’ensemble des travaux sur le hasard moral et la sélection adverse, Stiglitz, 1987). La théorie standard, par des modèles d’incitation et de révélation de préférences, tente de
Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques

répondre, en restant dans le cadre du contrat, aux résultats économiques sous optimaux qui résultent de cette incertitude sur la qualité des biens. La jurisprudence, selon le mode régulatoire du droit, répond à une préoccupation équivalente, en émettant à destination du détenteur de l’information une obligation d’informer son cocontractant.

À l’origine, l’obligation de renseignement était déduite des articles du code civil concernant la garantie des vices cachés (art. 1641 et suivants du code civil). L’apparition d’un défaut caché, que ne pouvait connaître l’acheteur au moment de la vente, mettait à la charge du vendeur une obligation de garantie. Cette règle devenait insuffisante, à partir du moment où les défaillances des produits entraînaient non seulement des préjudices matériels, mais de plus en plus fréquemment des préjudices corporels. La jurisprudence a donc détaché l’obligation d’information de la garantie des vices cachés, en affirmant que le manquement à cette obligation entraînait à lui seul la responsabilité du vendeur en cas d’accident. Un produit qui n’est pas directement dangereux peut le devenir avec une mauvaise utilisation, ce qui justifie la fourniture à l’utilisateur d’instructions d’emploi. Le raisonnement des juges suppose qu’il y a causalité entre la violation de l’obligation d’information et la survenance de l’accident. Si la « prédisposition de la victime » à subir le dommage ne limite pas la responsabilité du fabricant, la jurisprudence semble hésiter en ce qui concerne son imprudence. Dans la plupart des cas, l’imprudence n’est pas considérée comme fautive, puisqu’elle trouve son origine dans le défaut d’information.


Comme le notent D. N’Guyen Thanh-Bourgeais et J. Revel (1975) les juges se réservent la possibilité d’apprécier l’obligation d’information selon « la
condition sociale ou professionnelle » des personnes. L’obligation incombe principalement à celui qui possède les installations, le matériel et le personnel lui permettant de connaître les qualités intrinsèques des biens, c’est-à-dire le plus souvent le fabricant. La dissymétrie dans la façon d’apprécier le devoir des contractants de se renseigner mutuellement dépend de l’inégalité de statut qui caractérise professionnel et consommateur-profane. Ces derniers peuvent mal interpréter les signaux émis par les professionnels. Ainsi dans l’exemple donné par Overstake (1972), la formule « conserver au frais après ouverture » apposée sur les bouteilles de jus de fruit en verre est perçue par le consommateur comme un avertissement sur le risque d’altération qualitative du produit. En réalité, le risque encouru est beaucoup plus important. La fermentation du liquide ne se traduira pas uniquement par une dénaturation du produit, elle pourra le transformer « en bombe » susceptible d’engendrer un préjudic[5]. Le problème relevé par Overstake, est qu’une mise en garde trop explicite sur les dangers potentiels du produit (dont les probabilités de réalisation sont souvent très faibles), risque de se traduire par une désaffection de la clientèle.

Avec la complexité actuelle des circuits de production et de commercialisation une interrogation sur la moralité du vendeur ne suffit plus pour assurer la protection de l’utilisateur d’un produit. « On recherchera moins désormais la bonne ou la mauvaise foi que la compétence ou l’incompétence, en opposant le profane au technicien », T. Ivainer (1972). La jurisprudence distingue donc trois catégories d’agents, le professionnel, l’homme avisé (ou technicien occasionnel) et le profane. Cette distinction repose sur une hiérarchie du savoir qui se répercute sur le degré de responsabilité. Le niveau du savoir d’un professionnel n’est pas unifomément défini par la jurisprudence. Cette dernière se réfère parfois aux usages dans la profession qui agissent comme une norme. Cependant la présomption de connaissance qui pèse sur le fabricant-vendeur dépend du caractère professionnel ou occasionnel de son activité. Les rapports entre acteurs seront évalués différemment selon qu’ils impliqueront deux techniciens entre eux ou un technicien et un profane, ce dernier étant doté d’une présomption d’ignorance qui tend à l’exonérer de sa responsabilité.

[5] L’auteur cite un accident de ce type survenu en 1971 qui aurait provoqué d’énormes dégâts dans un appartement, heureusement uniquement matériels.
L’obligation de renseignement est-elle vraiment de nature contractuelle ? La question mérite d’être posée dans la mesure où la responsabilité du fabricant reste engagée même s’il n’a pas directement contracté avec le consommateur. Lorsqu’il existe un intermédiaire entre le fabricant et le consommateur, la responsabilité dépendra de la qualité professionnelle des différentes personnes impliquées. Le devoir d’émeter des recommandations s’appliquera d’autant plus aux fabricants que l’intermédiaire entre lui et le consommateur n’est pas un spécialiste. Une décision citée par N’Guyen Thanh-Bourkeais et Revel, est à cet égard intéressante. Elle distingue entre le vendeur spécialisé avec lequel le consommateur « est en droit d’attendre de son vendeur les conseils nécessaires à son choix » et « le marchand de toutes sortes de biens » qui ne peut être spécialiste « dans chacune des branches de l’industrie à laquelle il s’adresse pour ses fournitures » et avec lequel le consommateur « reste entièrement libre de son choix ».

Comme l’indique les auteurs, le fondement de la responsabilité pour manque d’information n’était généralement pas précisé dans les décisions des magistrats. Cette obligation a été parfois formulée selon les termes de la responsabilité quasi-délituelle (art. 1383), et des formulations en terme d’obligation contractuelle de résultat ont été rejetées par certaines cours d’appel. La Cour de cassation saisie le 31 janvier 1973 de cette question tranchera pour la responsabilité contractuelle. Les magistrats de la haute Cour ont-ils voulu fonder la responsabilité des fabricants pour manque d’information sur les mêmes bases que le dommage soit consécutif à un défaut du produit ou un manque d’information ? La jurisprudence a, en effet, admis depuis longtemps que la garantie pour vices cachés s’appliquait aussi bien au fabricant, qu’au vendeur et aux intermédiaires.

Cette position pose un problème d’éthique. Pour quelles raisons le devoir d’information serait du à l’acquéreur du produit et non pas aux autres catégories d’utilisateurs ? (Overstake, 1972). Cette conclusion paradoxale provient de la

---

6 On trouvera l’arrêt en annexe de la chronique de J. Revel et D. N’Guyen Thanh-Bourkeais.

7 Overstake (1972) note cependant qu’une action selon la garantie des vices cachés entraînera, par le biais des différents recours, un effet en chaîne qui montera jusqu’au fabricant. Ainsi c’est au moment où il est mis en cause dans un accident que surgira du produit la trace de son itinéraire de son lieu de fabrication à son lieu d’utilisation.
formulation de cette obligation dans la logique contractuelle. Elle provient de l’inégalité entre la qualité des contractants qui devait être corrigée afin que puisse s’exercer le principe de l’autonomie de la volonté. De ce fait, les juges - malgré eux ? - sortaient implicitement de la rationalité du droit civil. La distinction, citée supra, entre les deux sortes de commerçant nous éclaire à ce propos sur la raisonnement pragmatique que l’on retrouve en droit social. Les juges par leur décision ont reconnu que l’autonomie de la volonté variait en fonction de la qualité professionnelle des personnes contractantes.

Le devoir d’information a été consacré par une loi du 18 janvier 1992 (art. 2) qui indique que « tout professionnel vendeur de biens ou prestataire de service doit, avant la conclusion du contrat, mettre le consommateur en mesure de connaître les caractéristiques essentielles du bien ou du service ». Avec la complexité croissante des objets industriels, les risques d’accidents ne se limitent pas à une mauvaise utilisation. Ils peuvent trouver leur origine dans une défaillance du produit. L’évolution de la jurisprudence par l’utilisation des articles du code civil concernant la garantie légale a permis le traitement de cette autre catégorie de risque.

1.1.2. Les vices cachés

La rationalité contractuelle repose sur le respect des engagements individuels librement consentis et le respect de la convention prime sur toute autre considération, à condition que les clauses ne soient ni illicites ni amorales. Le code civil de 1804 a été conçu pour juger les différends entre individus (G. Viney, 1977). Des règles ont été prévues pour dédommager les contractants lorsque les termes du contrat n’ont pas été respectés. Ainsi, si la marchandise ne correspond pas aux caractéristiques stipulées, le contractant lésé aura droit à des dommages et intérêts. Les articles 1641 et suivants du code civil organisent la garantie légale. C’est sur l’un de ces articles que la jurisprudence s’est appuyée pour formuler une obligation contractuelle de sécurité, détruisant de ce fait la fiction d’une égalité entre les parties contractantes.

8 Sur les raisons qui conduisent la Cour de cassation à suivre cette interprétation et son évolution historique, cf. H. Mazeaud (1955), P. Malinvaud (1968). Ce dernier précise notamment comment les préjudices causés par les vices des marchandises ont changé de nature avec le développement industriel. De préjudices commerciaux essentiellement agricoles (défaut de germination, vice d’un engrais...) les préjudices sont devenus corporels (accidents d’automobile,
L’article 1642 énonce que « le vendeur n’est pas tenu des vices apparents et dont l’acheteur a pu se convaincre lui même ». Le code ne prévoit donc le dédommagement du contractant que s’il a été trompé - volontairement ou involontairement - sur les caractéristiques de la marchandise. Cette réparation du préjudice est prévue par les articles 1645 et 1646 qui distinguent selon que le vendeur avait ou n’avait pas connaissance des vices de la chose. Dans le premier cas, « il est tenu, outre la restitution du prix qu’il a reçu, de tous les dommages et intérêts envers l’acheteur ». Dans le second, « il ne sera tenu qu’à la restitution du prix et à rembourser à l’acquéreur les frais occasionnés par la vente ».

La première voie que la jurisprudence a empruntée pour dédommager la victime d’un accident s’est appuyée sur une interprétation extensive de l’article 1646. Dans un arrêt du 21 octobre 1925 (D.P., 1926, I, 9 ; cité par Ghestin, 1975, p. 42) la Cour de cassation reconnaissait qu’il n’existait pas de la part du vendeur une volonté de tromper l’acheteur, et interprétait largement la formule « frais occasionnés par la vente ». Elle y englobait les réparations des dommages causés par le produit défectueux. Comme le remarque Overstake (1972), la distinction émise par le législateur de 1804 entre le vendeur de bonne et de mauvaise foi perdait sa raison d’être, ce qui heurta les juristes attentifs au respect des principes fondamentaux du droit.

La jurisprudence ne tarda pas à abandonner cette première voie pour élaborer une solution équivalente qui respecte la fiction d’une distinction entre la bonne et la mauvaise foi. Ce changement a été également rendu nécessaire pour éviter l’utilisation de l’article 1643 qui précise que si les vices sont inconnus du vendeur, il peut s’affranchir de la garantie s’il le stipule expressément dans une clause du contrat. Les nouvelles décisions de jurisprudence qui reposent cette fois sur l’article 1645, reposent de nouveau sur l’avantage informationnel du fabricant. La jurisprudence considère en effet qu’en raison de sa qualité professionnelle, le fabricant a connaissance du défaut de la marchandise. La

\[\text{etc.). Malinvaud remarque que si la distinction reposant sur la connaissance ou l’ignorance d’un vice était équitable pour le type de dommage causé en 1804, elle ne l’est plus lorsque le dommage concerne l’intégrité physique de l’acheteur.}\]

chapitre 2. La sécurité comme droit légitime

victime ne doit pas en établir la preuve, il lui suffit de démontrer que la marchandise possédait un défaut et que ce défaut est la cause de son préjudice.

Des auteurs se sont offensés du caractère infamant que pouvait recouvrir cette présomption de mauvaise foi. La qualification de “mauvaise foi” dans ce cas précis se détache de son sens étymologique associé à un jugement de valeur, elle est nécessaire pour formuler une nouvelle règle de jugement dans les termes du droit civil. La mauvaise foi n’est plus associée à la tromperie mais elle permet d’étendre à tout vendeur les dommages et intérêts prévus pour le vendeur de mauvaise foi. Les justifications de cette construction sont multiples. L’une des principales consiste à considérer que si le fabricant n’a pas découvert le vice c’est qu’il ne possédait pas les connaissances requises pour exercer sa profession (Overstake, 1972).

La protection du consommateur semble déjà très solide. La jurisprudence va cependant encore la préciser en définissant une véritable obligation contractuelle de sécurité qui rompt de manière définitive avec la philosophie civiliste du contrat. En premier lieu, elle ne permet pas au vendeur de s’exonérer de sa responsabilité en faisant la preuve contraire. En second lieu, comme le souligne Overstake, la Cour de cassation dans un arrêt du 27 avril 1971 (D., 1971, p. 144) souligne que tout fabricant est tenu de connaître les vices des produits qu’il fabrique. Cette « obligation de connaissance des vices » constitue selon Overstake, une « obligation de sécurité de résultat ». Enfin, la Cour de cassation a également étendu la garantie contractuelle au consommateur final. Cette extension fut nécessaire en raison de la multiplication des intermédiaires commerciaux. Il est de plus en plus rare aujourd’hui que le consommateur soit directement en relation avec le fabricant. Or c’est ce dernier qui possède le plus

10 Ghestin (1975, p. 49) indique à ce sujet que « l’assimilation du vendeur professionnel et du fabricant à celui qui connaissait les vices cachés est aujourd’hui, pour la Cour de cassation, une règle de droit, au même titre que l’article 1645 c. civ. Elle en est devenue le "complément nécessaire" ».

11 Ghestin (1975, p. 51 et suiv.) conteste l’analyse des formules utilisées dans les arrêts, qui, de présomption de mauvaise foi (le fabricant-vendeur « ne pouvait ignorer les vices de la choses vendues ») auraient évolué vers une obligation de résultat (« est tenu de connaître les vices de la chose vendue »).
de connaissances sur le produit, il serait donc paradoxal qu’il ne soit pas concerné par ses défauts.\footnote{2}


Bien que cette jurisprudence soit favorable à la victime, celle-ci doit faire la preuve de l’existence d’un défaut.\footnote{3} Le produit est caractérisé par ses aspects matériels (origine, mode de fabrication, date, ...) et fonctionnels (aptitude à l’usage). C’est sur ce dernier registre que doit se placer la victime pour faire la preuve d’un défaut, cause du dommage. La responsabilité du fabricant-vendeur ne sera engagée que lorsque l’utilisation du produit correspond à celle pour lequel il a été vendu. La conformité du produit s’évalue par rapport à l’usage auquel il est “normalement destiné” (Ghestin, 1975, p. 18). « La difficulté

\footnote{2}{La présomption de connaissances des vices s’applique aussi bien au vendeur professionnel qu’au fabricant. La jurisprudence ne fait pas de distinction entre les deux.}

\footnote{3}{Ghestin (1975; p. 56-57) compare l’évolution de cette jurisprudence à celle de l’article 1384 qui de présomption de faute est aujourd’hui comprise comme une responsabilité sans faute, le défaut jouant un rôle similaire à la notion de garde pour l’article 1384. Selon l’auteur, la responsabilité issue de l’article 1645 se distingue d’une responsabilité pour risque. Premièrement, il reste à la charge du plaignant la démonstration de l’existence d’un défaut antérieur à la livraison; deuxièmement, il doit établir une causalité entre ce défaut et le préjudice subi; troisièmement, sur le plan de la technique juridique, la responsabilité du fabricant-vendeur est fondée sur une faute contractuelle qui résulte de l’inexécution de l’obligation de livrer une chose exempte de défaut, même si les fautes à l’origine du défaut n’ont pas besoin d’être établies.}
Chapitre 2. La sécurité comme droit légitime

apparaît lorsque le produit est apparemment conforme » (op. cit., p. 55). Le défaut, n’est donc défini qu’ a posteriori, lorsque son apparition engendre une conséquence imprévue. La causalité entre le dommage et le défaut semble donc relativement facile à mettre en œuvre, le défaut ne devenant souvent apparent qu’au moment du dommage.

Si la jurisprudence a permis le dédommagement du consommateur-contractant sans preuve d’une faute. En revanche, le recours au régime général de la faute devient nécessaire lorsque la victime n’est pas l’acquéreur du produit.

1.2. Au delà de la garantie marchande

1.2.1. Le régime de la faute

Le régime de la faute n’a pas disparu avec la jurisprudence concernant l’article 1384 du code civil (cf. infra). La faute du fabricant-vendeur est présumée lorsque les magistrats estiment que le dommage résulte d’un manquement au devoir d’information. Les torts peuvent être partagés quand le dommage résulte d’une imprudence de l’utilisateur (allumer une cigarette en présence d’une colle toxique) alors que le produit comportait une mise en garde partielle (« produit inflammable ») mais pas de guide d’utilisation indiquant les précautions à prendre dans une pièce close (cf., J. Revel et D N’Guyen Thanh-Bourgeais, 1975). La jurisprudence semble d’ailleurs hésiter sur le caractère contractuel de cette obligation et certaines décisions ont été motivées dans le cadre de la responsabilité quasi-délictuelle.

L’article 1382 c.c. qui énonce le principe de la faute reste le dernier recours lorsqu’un accident est intervenu alors que le produit ne présente aucun défaut et que le vendeur s’est acquitté de son devoir d’information. Il lui faudra alors démontrer que la cause du dommage réside dans une faute du fabricant qui n’a pas mis en œuvre les moyens nécessaires pour éviter l’extériorisation du danger. Cette faute pourra être décelée au stade du conditionnement, que ce dernier soit

14 Cette causalité n’est cependant pas reconnue automatiquement. Ainsi selon un arrêt du 23 juin 1971 (Bull. civ., I, p. 178, n° 212, cité par Ghestin, 1975, p. 15 et p. 56), un détaillant déclaré responsable des dommages causés par l’éclatement d’une bouteille de bière a été débouté de son pourvoi à l’encontre du fabricant, parce qu’il ne pouvait établir que l’objet qui lui avait été livré était défectueux, l’éclatement de la bouteille étant insuffisant pour établir cette preuve.
 incompatible avec le produit ou qu’il soit insuffisant à isoler l’utilisateur du danger. Elle pourra également l’être au stade de la remise de l’objet à son acquéreur (produit conservé à une température trop élevée, vente à une personne ne possédant pas toutes ses facultés mentales,... ; Overstake, 1972).

Le recours au régime général de la faute sera également nécessaire lorsque la victime se trouve en qualité de tiers face au fabricant dont le produit est défectueux. Il peut s’agir, par exemple, d’un personne qui utilise le produit sans en être directement l’acquéreur. Selon les règles communes du régime de la faute, la victime aura à sa charge la preuve de la faute du fabricant et du lien de causalité entre cette faute et le préjudice. Autant dire que la tâche de la victime est très difficile. La victime d’un accident domestique se retrouve dans les mêmes conditions que celle d’un accident du travail au XIXe siècle. Avec deux handicaps supplémentaires, premièrement elle n’a aucun moyen de déceler les fautes qui ont pu avoir lieu dans l’entreprise, deuxièmement, l’automatisation croissante rend de plus en plus difficile une individualisation des responsabilités au sein des entreprises.

Cependant, ce régime n’est pas seulement hypothétique. La preuve de la faute est évidente lorsque un accident intervient avec un produit qui en avait déjà causé d’autres sans que le fabricant ne modifie son produit (cass., crim., 18 nov. 1959, D. 1960, p. 10). La tâche de la victime sera d’autant plus facilitée que l’on se montrera exigeant sur les modalités de fabrication. Ainsi, la non conformité d’usages professionnels ou de normes techniques pourra servir à la démonstration d’une baisse du niveau de sécurité. Cependant, aucune généralité ne peut être tirée de ces exemples. La conformité aux usages n’exonère pas le fabricant de sa responsabilité, et l’utilisation des techniques de production et des matériaux les plus modernes ne garantit pas que le produit sera plus sûr que ceux qui l’ont précédé sur le marché.

\[15\] Ainsi, sera considérée comme fautive, la fabrication de chauffe-eau ne disposant pas, contrairement à l’usage, d’une valve de sécurité, même si cette absence était signalée au consommateur par un avertissement. La mise en garde explique Overstake, ne doit être utilisée que lorsqu’on ne peut pas matériellement éliminer le danger et n’exonère pas de sa responsabilité le fabricant qui a la possibilité de supprimer le risque.

\[16\] Au contraire, puisque tout nouveau procédé entraîne un nouveau risque identifié dans la littérature sous le terme « risque de développement ».
Graphique 2.1. La responsabilité pour faute (ou « subjective »)

Le régime de la faute implique une décomposition afin d’établir une causalité entre l’action humaine et le dommage. Les objets ne sont que des prolongements du corps et seul l’homme est fautif. Le jugement passe par la référence à un hypothétique personnage normalement avisé. La responsabilité pour faute est une incitation à la prudence : l’homme doit rester maître de son comportement et des objets qu’il manipule. Ce régime de responsabilité suppose que les différents états de la nature peuvent être anticipés par l’être humain (ou qu’il puisse agir sur la probabilité d’accidents). L’imprudence est fautive, car elle révèle qu’il a mal anticipé les conséquences de ses actes ou, ce qui est moralement différent, qu’il n’y a pas attaché suffisamment d’importance. Nous verrons, au chapitre 6, que les modèles économiques réduisent ces deux justifications à un calcul d’intérêt. Les individus sont imprudents si l’utilité qu’ils en retirent est supérieure au coût de la sanction (qui peut recouvrir une somme monétaire correspondant à l’affliction d’avoir blessé quelqu’un), compte tenu de la probabilité d’être sanctionné. L’État (ou le juge) doit fixer les peines de manière à rendre ce calcul d’intérêt négatif. La sanction n’a pas, comme dans le système juridique, le caractère d’apprentissage d’une morale et les modalités d’expression du comportement « normal » ne sont pas clairement exprimées.

Le régime de la faute est donc lourd à mettre en œuvre pour la victime d’un accident. Il en résulte des situations non équitables, la victime d’un accident étant moins bien équipée que le fabricant. De ce constat, certains auteurs ont proposé d’inverser la charge de la preuve (Overstake, 1972), ce qui aurait comme effet de rétablir l’équité sans pour autant détruire le principe de la faute. Mais, lorsqu’elle est possible, la solution la meilleure pour la victime, reste la mobilisation de l’article 1384 al. 1 relatif à la responsabilité du fait des choses.

1.2.2. La responsabilité du fait des choses

Lorsque la victime est l’acquéreur du produit, la jurisprudence lui reconnaît un droit à l’utilisation d’un produit sûr. S’il y a préjudice, le manquement à cette obligation entraîne un dédommagement sans qu’il soit nécessaire d’établir les fautes consécutives au défaut. (cf. supra). À l’inverse, lorsqu’elle est un simple tiers, la victime ne dispose que du régime général de la faute plus contraignant et aux résultats plus aléatoires. Devant cette inégalité de traitement, la jurisprudence a tenté d’appliquer au consommateur l’article 1384 al. 1 c.c. dont la mise en œuvre est très voisine de la garantie des vices cachées.
Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques

Elle a du pour cela s'élérer à un niveau supérieur d'abstraction. Pour le comprendre, il nous faut rappeler les termes du débat. Exclu du champ des accidents du travail par la loi de 1898, les discussions sur l'interprétation de l'article 1384 al. 1 c.c. resurgissent dans les années vingt avec le développement de l'automobile et des accidents de circulation la cause d’un accident pouvant résulter de deux causes principales, la faute du conducteur ou la défaillance de la voiture.

Pour pouvoir être mobilisé, l’article 1384 c.c. ne nécessite ni la preuve d’une faute, ni la mise en évidence d’un défaut, il suffit que le dommage résulte d’un “fait actif” de la chose. Partant du principe que « l'action de l'homme est toujours derrière l'intervention de la chose », Henri Mazeaud (1939, p. 518) cherche à définir cette notion. Ce critère permet selon lui de déterminer la responsabilité du gardien de l’objet. Le propriétaire d’une voiture correctement garée contre laquelle vient se heurter un cycliste doit-il être considéré responsable du dommage au même titre que le conducteur qui renverse un piéton ? Évidemment non. Le critère du contact matériel qui vient le plus spontanément à l'esprit lorsqu’il s'agit d’évoquer l’intervention d’un objet dans un dommage n’est donc pas pertinent. Lorsqu’un piéton se blesse en évitant une voiture, il y a intervention de la chose. C’est de ce type d’exemple qu’est apparue la distinction entre intervention « passive » et « active » de la chose. Mazeaud distingue cette notion du critère de « dynamisme propre » qui, utilisé dans un premier temps pour restreindre l’application de l’article 1384 à certains types d’objets particuliers, sera ensuite associé à la distinction structure/comportement.

L’intervention active de la chose ne se réduit pas à son mouvement. La solution retenue doit-elle être différente selon qu’un arbre tombe sur une

17 Après les accidents du travail, la responsabilité du fait des choses trouva une nouvelle application avec l’extension de l’usage du vélo. Esmein (1899) décrit l’usage de la bicyclette (« qui vole comme une hirondelle qui rase terre, arrive inopinément sur le piéton ») comme susceptible de troubler l’homme normal dans ses sens. Le développement rapide de l’automobile fut un nouveau domaine d’application et les conséquences des accidents de la circulation firent vite oublier les frayeurs suscitées par l’apparition du vélo. Le critère de normalité comme délimitation de la responsabilité du fait des choses, implique une conception atemporelle du problème. Il suppose que ce soit les comportements hors norme à l’instant t qui sont à l’origine du danger. Or, et l’histoire des innovations techniques le démontre, ce qui aujourd’hui paraît comme une anomalie sera peut-être demain un comportement social généralisé sans perdre pour autant son caractère dangereux.
Chapitre 2. La sécurité comme droit légitime

automobile ou s’abat devant elle en étant inerte au moment de la collision ? De même, une voiture en marche tamponnée par celle qui la suit n’a pas, en principe, de rôle actif dans l’accident. À l’inverse, une voiture qui déraste et s’immobilise, barre la route à celle qui la suit et, bien qu’inerte, est responsable de l’accident. Dans cet exemple, c’est la voiture à l’arrêt qui est la seule à tenir un rôle actif dans la collision. À l’encontre de certains auteurs qui ont fini par nier la pertinence du critère « d’intervention active », le professeur Mazeaud tente de le rendreopérationnel en l’analysant à partir des liens de causalité mis à jour dans un dommage. À côté du lien entre le gardien et le dommage (le gardien de l’arbre est responsable, par exemple, si sa chute est due à un manque d’entretien), il existe des liens de causalité entre les choses et le dommage. Pour qu’il y ait intervention active, il ne doit pas s’agir d’une intervention quelconque de l’objet, mais d’une cause génératrice de l’accident18 « L’intervention “active”, c’est celle qui “cause” le dommage, qui le produit, celle qu’on a parfois nommée “l’action destructive ou nocive de la chose” ». (op. cit., p. 533).

Si le critère ainsi énoncé possède, comme le relève Mazeaud, une grande souplesse, il devient difficile à la victime d’établir la preuve de l’intervention active, les circonstances de l’accident, souvent inconnues étant déterminantes pour établir les liens de causalité. Cette difficulté résulte, selon l’auteur, de la position de la doctrine, pour qui « le lien de causalité présumé est celui, condition générale de la responsabilité, qui unit le gardien au dommage, non celui, condition d’application de la présomption, qui unit la chose au dommage ». (op. cit., p. 538). Il considère pour sa part que cette présomption ne se limite pas au lien entre gardien et dommage mais s’étend en réalité à celui qui lie la chose au dommage.

On est responsable selon l’article 1384 des dommages causés par les objets que l’on a sous sa garde. L’identité du gardien est donc logiquement un second point de discussion. Pour dédommager les victimes d’accidents du travail, la jurisprudence identifiait le chef d’entreprise comme le gardien des installations de production. L’extension de la jurisprudence liée à cet article aux biens de consommation est difficile à justifier. Logiquement, la livraison d’un produit constituait une perte de la garde dans la mesure où elle transmettait « l’usage, la

18 Sur ces questions, cf. aussi Luyssen (1925).

La thèse de Berthold Goldman appartient au courant qui vise à réinterpréter l’évolution de la jurisprudence sur la responsabilité du fait des choses dans le cadre de la philosophie de la faute. Mais, dans sa démarche, la liaison entre faute et responsabilité ne doit pas être une simple construction analytique artificielle. Ainsi il part de l’hypothèse que la responsabilité découle du « pouvoir effectif » que le gardien détient sur l’objet. Le pouvoir sur les objets justifie que soit instituée une présomption de faute selon l’article 1384 al. 1° (op. cit., p. 177 et suiv., p. 207 et suiv.). Le gardien responsable est « celui dont l’action imparfaite peut, à défaut d’une preuve directe, être raisonnablement présumée se trouver à l’origine du comportement dommageable de la chose » (op. cit., p. 184). Penser les rapports aux choses à travers des liens de pouvoir permet à Goldman de réattribuer aux hommes des obligations morales sur leurs actions. Ce pouvoir se découpe en deux catégories : un pouvoir de contrôle - qui permet de « s’assurer que la chose conserve sa bonne structure » ce qui nécessite entretien et réparation - et un pouvoir de direction qui permet d’imposer à la chose son comportement. (op. cit., p. 185). Le pouvoir de direction n’est pas, dans l’esprit de Goldman, totalement détaché des caractéristiques internes de l’objet, l’utilisateur devant s’assurer de la compatibilité de la structure avec son environnement.

Appliquée aux accidents de consommation, la distinction entre structure et comportement élargirait le régime de responsabilité objective au bénéfice du consommateur lorsque l’accident serait du à une défaillance du produit. La vente ne romprait pas les liens entre le produit et celui qui l’a mis sur le marché,

19 Goldman prend comme exemple un entrepreneur de transports publics qui met en circulation des véhicules lourds et puissants à travers des rues pavées, ce qui ébranle les fondations des maisons vétustes des alentours. (op. cit., p. 182).
le droit de propriété sur les objets de consommation conférerait un droit à l’usage, tandis que la structure des objets - c’est-à-dire ce qui correspond à leurs propriétés intrinsèques relèverait de la garde du fabricant.

La distinction garde de la structure et garde de comportement constitue en fait une nouvelle formulation de la responsabilité sans faute. Elle permet de requalifier « le représentant légal des objets » (Josserand, 1897, p. 102), qui ne se limite plus à son propriétaire. Comme l’indique G. Viney (1975, p. 87) « “le comportement anormal” du produit livré trouve son origine dans la “structure interne de celui-ci” » et la preuve libératoire reconnue par la jurisprudence constituée par la « cause étrangère » peut être en particulier le fait « du gardien du comportement ». Est désigné comme gardien de la structure celui qui a la pouvoir d’agir sur les mécanismes internes du produit, or ce pouvoir se dissocie de l’usage ordinaire qui ne nécessite aucunement une connaissance de la technique. Au contraire, avec le développement des automatismes qui permettent aux objets de s’ajuster à leur environnement sans intervention de l’homme, il est de plus en plus courant - même si la jurisprudence n’a pas encore saisi cette évolution pour étendre la portée de l’article 1384[[4]] que l’utilisateur n’ait pas connaissance de l’ensemble des opérations réalisées par l’objet indépendamment de lui.

La mobilisation de l’article 1384 ne nécessite ni vice de l’objet, ni faute, elle énonce une responsabilité contre laquelle le fabricant ne peut s’exonérer qu’en établissant la preuve que le dommage résulte d’une « cause étrangère ». La distinction effectuée par la jurisprudence entre les deux modalités de la garde, a été énoncée pour des objets « possédant un dynamisme propre susceptible de se manifester dangereusement » (Viney, 1987). Si la notion de « garde de la

---

[[4]] Dans l’esprit de Goldman, les deux gardes seront le plus souvent détenues par la même personne. Cependant, elles permettent de distinguer entre les fautes commises par l’utilisateur du produit et le gardien de la structure qui le plus souvent est le propriétaire de l’objet. (op. cit., p. 100-101, p. 209)  
[[5]] Extension qui n’a plus de raison d’être pour le professeur Ghestin (1987). En effet, la responsabilité attribuée par la directive CEE du 27/07/85 (cf. infra) au producteur et assimilé n’existe qu’à partir du moment où ce dernier a perdu la garde du produit. Dès lors ce régime de responsabilité objective rend inutile la distinction entre garde de structure et garde de comportement promue par la jurisprudence.
structure » ou de « chose possédant un dynamisme propre » n’a jamais reçu une définition précise de la part des tribunaux, la jurisprudence qui leur est associée ne se limite pas à des objets dont la nature implique un certaine mobilité (comme l’automobile). Elle fut beaucoup utilisée dans des accidents à la suite de l’explosion d’un produit contenant du gaz ou un élément liquide (appareil à gaz, boisson gazeuse, bombe aérosol, conduits d’eau ou de gaz, etc.).

La garde de la structure est détenue par celui qui a la possibilité de la contrôler, soit en général, le fabricant. La désignation d’un objet ayant « un dynamisme propre » comme responsable d’un dommage, ne supprime pas la recherche de causalité. En effet, lorsqu’une bouteille contenant du gaz explode, les juges désignent celui qui a rempli l’objet comme gardien de la structure. Dans leur logique, « c’est le contenu qui a rendu le contenant dangereux en lui imprimant le “dynamisme propre” qui a finalement provoqué le dommage ». Viney (1987). Henri Mazeaud (1939) a cru décider dans cette causalité, la preuve que l’interprétation de l’article 1384 ne remettait pas en cause les principes de la faute, l’homme étant toujours, selon lui, à l’origine du dommage.

La distinction entre garde de structure et de comportement a été réalisée en définitive pour réintroduire des fondements coherents au concept de faute. On peut cependant la justifier en faisant appel à la théorie du risque créé. L’introduction sur le marché de produits nouveaux peut être créateur de risque pour le consommateur. Comme l’explique Luyssen, la théorie du risque formulée dans le cadre des accidents du travail, relie les idées de garde, de profit et de propriété. Cette liaison est contestable, « l’idée de profit nous conduit

22 Selon Durry (cité par Dupichot, 1983), cette qualification ne doit concerner que les objets qui forment « un ensemble clos soumis à des forces internes ». L’idée est que le dynamisme de la chose doit se manifester en dehors de toute action humaine.

23 Au contraire, il a été jugé dans l’affaire des pneus V12 du fabricant Kléber-Colombes dont l’éclatement d’un pneu avait provoqué un accident mortel qu’il n’était pas doté d’un dynamisme propre car « livrés entièrement inertes et dont le gonflage et le regonflage sont laissés à l’initiative des utilisateurs » (note Dupichot, 1983). La garde de la structure, ont estimé les juges, avait donc été transférée à l’utilisateur.


25 Cf. Saleilles qui défend la théorie du risque appliquée aux accidents du travail, (cité par Luyssen, 1924): « l’idée de garde se relie à cette idée de justice que se servir d’une chose dans son intérêt et profit, c’est en assumer la surveillance d’abord et les risques ensuite ». 
Chapitre 2. La sécurité comme droit légitime

bien plus rapidement à celle de propriété qu’à celle de garde » (Luyssen, 1924). La confusion provient du fait que la garde peut provenir de la propriété, sans que se soit toujours le cas. La distinction entre “garde de comportement” et “garde de structure” est une expression élémentaire de la pluralité des liens entre les hommes et les objets, et il n’est pas illogique de désigner comme gardien de la structure celui qui a la responsabilité de sa création.

Plus que le lien profit-responsabilité, ce qui caractérise l’approche par le risque, c’est le jugement d’équité qui lui est associé. R. Savatier (1931) l’exprime très clairement : « tout dommage accidentellement subi par un individu ou un groupe d’individus, doit, dans une société bien construite, trouver une réparation assurée. L’autre idée, moins nette dans les esprits, mais dont la réalisation est, au fond, aussi poussée, c’est qu’en définitive, le corps social apparaît comme le débiteur général de ces réparations individuelles ». La responsabilité ne doit plus se réduire au caractère illicite des activités Partout dans la société, les machines sont des interfaces qui complexifient les liasons entre les hommes. Les accidents changent alors de nature, ils deviennent obscurs, et la remontée, de l’accident à la faute humaine, très aléatoire. Dans de telles conditions, il serait injuste que se soit la victime d’un accident qui supporte ses conséquences financières (Josserand, 1897, p. 87 ; 103 et suiv. ; Savatier, 1931.). Cette injustice est d’autant plus forte que le créateur du risque est souvent assuré - notamment parce qu’il a conscience qu’il prend des risques - tandis que la victime se trouve dans une position défavorisée. Comme le remarque Josserand (1927), il est difficile à un accidenté grievement blessé d’établir les preuves lorsqu’il a été renversé « dans un endroit écarté, la nuit, en l’absence de témoins ». Comment attribuer les fautes individuelles à la suite d’un accident survenu avec un bidon contenant des substances chimiques et totalement détruit lors de son explosion ? (Josserand, 1897, p. 51). Comment démontrer la faute de la compagnie nationale des chemins de fer lorsqu’une

--------------------

26 Dans la logique de la responsabilité pour faute, on ne peut être tenu pour responsable d’un préjudice né de l’exercice d’un droit. Quelqu’un qui agit dans le cadre des limites légales ne peut avoir commis une faute (Josserand, 1897, p. 12 et suiv.)

27 Josserand (op. cit., p.108) indique qu’on ne peut échapper à une attribution de responsabilité même dans le cas ou la cause de l’accident reste inconnue. L’adage « personne ne doit être responsable, car personne n’est en faute » est injuste. En effet, Ne pas attribuer de responsabilité, c’est laisser les conséquences de l’accident sur celui qui le subit. Sur l’influence de l’opinion publique sur « les sentiments » de la Cour de cassation, cf. Savatier (1925; 1927).
étincelle partie de la locomotive provoque la perte de l’œil d’un voyageur ? (op. cit., p. 26).

La querelle entre partisans du risque et de la faute est quasi théologique. Plus d’un siècle de discussions n’a pas permis de trancher de manière définitive entre les deux interprétations. Chaque avancée de la thèse objectiviste voit lui succéder une reformulation de la jurisprudence dans le cadre de la faute. Le débat a aujourd’hui un intérêt secondaire, puisque les thèses aboutissent aux mêmes conclusions. Les deux approches ont en commun d’adopter une vision instrumentaliste des objets. D’un coté, ils ne sont que le prolongement des actions humaines, de l’autre ils sont des moyens associés à l’intérêt de certaines personnes. Quelle que soit la justification du régime de responsabilité issu de l’article 1384 du code civil, « présomption de faute » ou « responsabilité pour risque », la mobilisation des règles de droit, ne nécessite pas de procès en responsabilité dans le sens non juridique ou il n’est pas utile de remonter jusqu’au responsable du défaill[28]. Le processus de recherche des causalités qui donne droit à un dédommagement est arrêté bien avant cette remontée en responsabilité, puisque le constat d’un dommage et de sa causalité avec la chose suffisent pour que l’on reconnaisse à la victime un droit à la réparation[29]. Un accident qui reste « anonyme » selon l’expression consacrée (Josserand, 1897, Luyssen, 1924), c’est-à-dire dont la cause n’a pu être décelée est automatiquement réparé.

Appliquée aux accidents d’automobiles, la distinction entre garde de structure et garde de comportement permet un compromis entre le régime de la faute et le régime du risque. Les accidents de la route ont comme causes

---

[28] Il en est de même pour le régime issu de la garantie légale (article 1645 c.c.). Ghestin (1975, p 57) fait, à ce sujet, une analogie entre l’évolution de la jurisprudence de l’article 1384 concernant la nature de la garde et celle de la garantie des vices cachés, « dans la mesure, en effet, où la distinction entre garde de la structure et garde de comportement aboutit à séparer le vice propre de la chose de son usage ». Pour les distinctions cf. note 13.

[29] Albert Luyssen (1924) après avoir posé le problème dans une optique d’équité, tente de justifier cette position dans le régime de la faute. L’apparition d’un accident ne serait pas une présomption mais une constatation de la faute puisqu’il révèle que le gardien n’a pas fait tout ce qui était en son pouvoir pour l’empêcher. La responsabilité constituant pour Luyssen une obligation de justification, être responsable du fait des choses implique que la preuve libératoire incombe au gardien. Dans son étude où il recense l’ensemble des arguments qui en Belgique comme en France (mais différemment) ont tenté de justifier la jurisprudence de l’article 1384, il remarque que la portée de l’article est la même qu’elle soit justifiée selon la théorie du risque crée ou selon un système de pensée qui privilégie la présomption de la faute.
Chapitre 2. La sécurité comme droit légitime

... principales une faute du conducteur et (ou) une défaillance de la machine. Or une application classique de l’article 1384 c.c. se révèle injuste lorsque le conducteur n’est pas le propriétaire du véhicule. Depuis l’arrêt Franck, c’est au conducteur que les tribunaux attribuent la garde. Lorsque la cause de l’accident est due à un vice de l’objet, le conducteur est responsable vis-à-vis de la victime sans pouvoir effectuer un recours selon le même régime de responsabilité auprès du propriétaire alors que seul ce dernier avait une possibilité d’intervenir pour prévenir le risque. La distinction entre garde de comportement et garde de structure permet donc de réserver un espace à l’attribution de fautes dans un régime où globalement cette attribution n’est pas nécessaire, (Tunc, 1957 ; 1960). Cependant, cette interprétation est problématique. Elle porte en elle une tension qui anéantit la spécificité du régime de responsabilité reposant sur l’article 1384. En effet, c’est à la victime de déterminer l’identité du gardien. Elle doit pour cela connaître la cause exacte de l’accident, et perd ainsi tout le bénéfice de l’évolution de la jurisprudence qui enclenche une attribution de responsabilité sans nécessiter le déploiement complet des preuves. Pour répondre à cette difficulté, A. Tunc (1957) proposa de reconnaître qu’en moyenne les deux causes (comportement de la chose, structure défectueuse) se partagent la responsabilité des accidents. On objectera que ce n’est pas toujours le cas. Certes, mais l’attribution définitive des charges ne concerne pas la victime qui doit, quelles que soient les conclusions finales des tribunaux, recevoir une indemnité. Tunc propose donc de niveler les deux régimes, l’attribution de fautes ne devant s’effectuer que dans un deuxième temps pour départager éventuellement les deux gardiens.

Les modes d’application de la responsabilité issue de l’article 1384 c.c. restent aujourd’hui encore sujet à débat. Dans les années vingt, certains auteurs avaient cru déceler à travers la notion de « chose dangereuse » un critère

30 Il lui faut prouver que le propriétaire connaissait les vices ou aurait dû les connaître, ou que le vice est la conséquence d’une négligence de sa part (cf. Tunc, 1957; 1960).

31 Dans le même esprit, Josserand (1927) critique l’opposition jurisprudentielle entre les notions de garde et de conduite. En effet, cette opposition qui vise à réintroduire un espace où l’énonciation de la preuve est nécessaire, aboutit à la destruction du régime de responsabilité sans faute « le fait de la chose s’effaçant prétendument devant le fait de l’homme et s’absorbant en lui ». L’évidence n’est d’aucun secours pour isoler le fait de la chose de la main de l’homme, car derrière un comportement humain qui peut apparaître fautif, peut se cacher un incident mécanique difficile à déceler.

32 Sauf pour les accidents de la circulation pour lesquelles existe une loi depuis juillet 1985.
objectif d’application. Ripert considérait que la présomption de responsabilité devait uniquement s’appliquer aux choses dangereuses. Il en résultait une longue controverse sur la définition de cette notion qui a abouti à l’abandon du critère.

1.2.3. Peut-on définir a priori les choses dangereuses ?

Dans l’esprit de certains auteurs tel Planiol (cité par Luyssen) la garde se réduit à une obligation de surveillance des objets dangereux. On ne doit garder que les choses qui doivent être gardés, c’est-à-dire celles qui peuvent provoquer un danger Luyssen comme d’autres auteurs refuse cette limitation. Il est en effet difficile de définir objectivement les objets dangereux, n’importe quel objet pouvant devenir dangereux selon les circonstances.

Les grandes lignes du débat furent posées par Georges Ripert (1927) dans un commentaire de l’arrêt Jand’heur qui fait date dans l’histoire de la responsabilité du fait des choses. Cet arrêt de la Cour de cassation, confirmé le 13 février 1930, affirmait que la responsabilité issue de l’article 1384 al. 1 c.c. s’applique aux accidents d’automobiles, même dans le cas où ce dommage résulte de la conduite du véhicule. Certains auteurs, partisans ou détracteurs de cette thèse, ont vu dans cette décision une reconnaissance de la responsabilité pour risque. Ce n’est pas le cas de Ripert, pour qui, au contraire, c’est la distinction entre fait de l’homme et fait de la chose qui porte en elle la reconnaissance de ce nouveau régime. « La plupart des accidents corporels proviennent, en effet, du heurt d’objets matériels,..., faudrait-il alors, toutes les fois que le dommage n’est pas causé directement par la main de l’homme, appliquer l’article 1384 c. civ., et admettre par conséquent une présomption de faute contre celui qui a la garde de la chose ?.... il n’y aurait presque plus, au cas d’accidents corporels, d’applications pratiques de l’article 1382, l’article 1384 deviendrait le droit commun de la responsabilité ».

---

33 Planiol, qui reste attaché au régime de la faute, effectue un retour aux sources du code civil. En écrivant l’article 1384 al.1, les rédacteurs avaient en tête le fait des animaux qui devaient être gardés. L’application de la catégorie « chose » aux objets inanimés si elle est justifiable en droit, ne doit se limiter, selon lui, qu’aux objets qui nécessitent d’être gardés.

Chapitre 2. La sécurité comme droit légitime

Autrement dit, la Cour de cassation ne distingue pas entre fait de l’homme et fait de la chose pour l’application de l’article 1384 parce qu’elle retient un autre critère qui repose sur la nature de l’objet. C’est parce qu’une automobile est dangereuse qu’elle nécessite un devoir de garde. Pour Ripert, si le législateur de 1804 n’avait prévu expressément un devoir de garde que pour les animaux, c’est que parmi les choses mobilières de l’époque, seuls les animaux présentaient un danger et nécessitaient une surveillance. Or, « le siècle suivant a créé une multitude de choses dangereuses » et le devoir de garde s’est élargi à ces nouveaux objets.

L’interprétation de Ripert entraîne cependant des difficultés d’application. La délimitation du devoir de garde suppose que soit connue « la liste usuelle des choses dangereuses » qui ne peut dépendre des circonstances. Pour se faire, Ripert construit une typologie des objets selon leur « possibilité de nuire ». Il distingue « les choses qui sont dangereuses parce qu’elles sont mues par une force dont l’homme n’a pas la direction absolue ». Ce sont les véhicules et « d’une façon générale toutes les machines mues par un moteur quelconque », les substances explosives, corrosives ou inflammables. Dans une seconde catégorie il désigne « les choses qui sont mises en mouvement par la force humaine, mais en développent l’effet » comme par exemple un treuil à main ou une bicyclette. « Il y a enfin des choses qui ne peuvent être dangereuses que par la force de leur pesanteur et à la condition qu’elles soient mises dans une situation telle que cette force les entraîne ; ainsi un véhicule sans moteur lancé sur une pente, une pierre ou un vase détaché d’un mur, un lustre tombant d’un plafond ». Lorsque deux choses sont impliquées dans le dommage (par exemple une collision d’automobile), les présomptions de faute se substitueraient ou se neutraliseraient selon que les objets appartiennent à des catégories de danger différentes ou identiques.

Le critère proposé par Ripert est difficile à appliquer. Une telle typologie englobe la quasi totalité des objets (Savatier, 1927), et n’exclut que ceux qui sont de purs instruments (Ripert cite l’exemple des feuilles d’arbre poussées par le vent, des poussières, d’une tringle à rideaux) et qui deviennent cause d’un

35 L’article 1385 c.c. stipule que « le propriétaire d’un animal ou celui qui s’en sert, pendant qu’il est à son usage, est responsable du dommage que l’animal a causé, soit que l’animal fût sous sa garde, soit qu’il fût égaré ou échappé ». 
dommage par la volonté de l’homme ou des forces de la nature. Cependant, R. Savatier démontre que même les objets inoffensifs donnés en exemple par Ripert peuvent rentrer dans sa typologie, ce qui relativise sa tentative de définir a priori les choses dangereuses. La distinction choses dangereuses/chose non dangereuses reviendrait à détruire le régime d’une responsabilité sans faute, puisque la réalisation d’un dommage avec un objet dangereux résulterait d’un comportement imprudent relevant de l’article 1383 c.c. Elle aurait également comme conséquence de rompre la symétrie du nouveau régime avec celui concernant les dommages réalisés par les animaux domestiques. « Nul ne propose de distinguer entre les animaux domestiques inoffensifs et les bêtes féroces » remarque Josserand (1928) et les objets sont plus ou moins dangereux selon les circonstances (Savatier, 1927) donne l’exemple d’un couteau ouvert ou fermé, d’une balle de tennis... Toute chose même la plus anodine porte en elle un potentiel de danger, et c’est parce qu’une chose peut être dangereuse qu’elle entraîne le responsabilité de son gardien.

Les tribunaux ne s’y sont d’ailleurs pas trompés, et s’ils justifient le devoir de garde « en raison des dangers que [la chose] peut faire courir à autrui » (arrêt Jand’heur ; 1927), ils n’ont jamais écarté l’article 1384 sur le motif que la chose n’était pas dangereuse. Devant ces difficultés, Ripert propose de considérer que l’apparition d’un dommage établit la preuve que le gardien, qu’il soit usager ou propriétaire, n’a pas été maître des forces contenues dans l’objet, le dommage révélant son caractère dangereux. Le critère du danger objectif n’est donc plus déterminant. Sa principale utilité réside dans la légitimation auprès

36 La normalisation renverse, en quelque sorte, la proposition de Ripert, puisqu’elle se propose de distinguer les objets apportant une sécurité conventionnellement déterminée.

37 « Une automobile munie d’une remorque ou circulant à grande vitesse est plus dangereuse, à égalité de freins, qu’une automobile marchant à faible allure et sans remorque », (Savatier, 1927). Se pose également la délimitation du critère de jugement à partir duquel une chose sera considérée comme dangereuse. « Une automobile arrêtée n’est pas dangereuse; quand elle roule à 100 km/h elle l’est: à quel moment le sera-t-elle devenue ? » (David, 1934, p. 60)

38 Comme le remarque Goldman (1946, p. 6), l’arrêt des chambres réunis du 13 février 1930, qui viendra mettre un terme à l’affaire Jand’heur en abandonnant le critère du danger, admet de manière définitive que derrière « l’intervention apparente, immédiate et directe de l’homme dans la réalisation du fait dommageable, le “fait de l’homme” n’excluait plus le “fait de la chose” dès lors que la chose avait été son instrument plus ou moins docile ».

39 Cf. par exemple Voirin (1929) qui propose de définir le caractère dangereux des objets selon un critère subjectif issue de l’opinion publique. L’auteur reconnaît par la même le caractère volatile du critère. « On s’accoutume à la sécurité » de sorte qu’un nouveau modèle d’ascenseur
des juristes, partisans d’une responsabilité assise sur la faute, d’un régime d’exception où la démonstration de cette dernière ne serait plus nécessaire.

Bien qu’apparue pour restreindre le champ de l’article 1384, la notion de chose dangereuse est intimement liée à la théorie du risque. Ainsi, la proposition d’Esmein (cité par Voirin, 1929) de repérer à l’aide de statistiques les objets qui causent les accidents les plus fréquents afin de faire des projections dans l’avenir, rappelle les principes assurantiels des activités à risques. Comme le remarque David (1934, p. 45), c’est « pratiquement au danger créé par l’usage de la chose que M. Ripert rattache la responsabilité ». Et si l’auteur a beau indiquer que la mobilisation par Ripert de l’idée de risque vise à limiter la présomption légale, il n’en reste pas moins qu’elle établit que l’existence d’une relation entre la multiplication des risques et la nature potentiellement dangereuse des produits industriels justifie une responsabilité particulière.

C’est un point de vue analogue que défend J. M. M. Maeijer (1971), lorsqu’il regrette l’abandon du critère de dangerosité. Pour lui, la référence à la nature des choses est implicitement reconnue dans la distinction entre garde de comportement et garde de structure ; la nécessité de garder la structure ne se justifie que si l’objet peut se révéler dangereux par ses caractéristiques. L’auteur définit les choses dangereuses comme des objets qui « causent pour autrui, quand on les emploie normalement un danger plus grand que celui que l’on peut raisonnablement attendre de l’emploi d’un objet quelconque ». C’est par

rendra les plus anciens « dangereux ». Inversement, l’apparition de nouvelles techniques rendra caduques les craintes sur les produits anciens ayant la même utilité. Le fait que le gardien d’un objet s’assure ou ne s’assure pas est pour l’auteur un indicateur social du risque encouru.

40 Conclusion à laquelle aurait pu souscrire F. Geny qui, dans une étude consacrée à la thèse de doctorat de G. Ripert, écrivait dès 1902 : « Quand nous voyons une solution juridique surgir peu à peu de l’évolution du milieu social, s’imposant à la pratique, pressentie par la doctrine, suggérée par la jurisprudence, consacrée par le législateur en des applications partielles, de façon à représenter comme un centre d’aspirations convergentes et à devenir enfin un postulat inélablable de la vie juridique, nous ne pouvons guère hésiter à la tenir pour pleinement justifiée, et les éléments mêmes de sa formation historique nous révèlent sans peine la formule capable de l’exprimer ». (Geny, 1902, pp. 847-848).


Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques


**Graphique 2.2. La responsabilité pour risque (ou « objective »)**

La responsabilité pour risque ne suppose pas la maîtrise de l’environnement. Le dommage peut survenir au cours de circonstances variées qui impliquent des êtres humains et des choses. Le jugement ne nécessite plus le déploiement complet des enchaînements, la recherche de causalité se limitant à l’implication d’un objet dans l’accident. L’attribution des conséquences financières d’un dommage à celui qui a mis le produit sur le marché (le créateur de risque), répond à une logique de solidarité. Au lieu de risque, il serait plus exact de parler d’incertitude, les différents états de la nature n’étant pas nécessairement connus avant la mise sur le marché (cf. notamment le « risque de développement »). En conséquence, la stratégie de Ripert consistant à limiter cette responsabilité aux choses dangereuses ne pouvait qu’échouer. En effet, le risque n’est pas lié à des catégories objets mais à leur utilisation dans un contexte. Les associations d’usages et d’environnements étant, par définition, très nombreuses.

1.3. La juxtaposition de plusieurs régimes de responsabilité

Si la jurisprudence a évolué pour assurer le dédommagement du consommateur accidenté, la multitude des règles mobilisables reste un handicap qui va à l’encontre du principe d’équité. De nombreux auteurs ont donc souhaité l’instauration d’un régime de responsabilité objective déconnecté de toute considération morale qui se substituerait à la complexité actuelle (Overstake, 1972 ; Viney, 1987) et qui pourrait être complété par une obligation d’assurance (Revel, 1984). La directive CEE du 1985, qui concerne les biens
mobiliers à l’exception des produits agricoles, va dans ce sens puisqu’elle instaure un régime général de responsabilité qui transcende le clivage contractuel/délictuel. Elle crée un nouveau régime de responsabilité fondée explicitement sur la théorie du risque révélant un peu plus l’extension de la rationalité du droit social à d’autres activités humaines que le travail. Cette extension ne s’est pas faite par la disparition des règles existantes, ce qui est significatif de la philosophie du compromis sous-jacente à la construction du droit social. Il n’entre pas dans nos compétences de développer le contenu de cette directive. De nombreux juristes ont commenté les difficultés de sa mise en œuvre dans les différents pays européens (Cf. par exemple, Yvan Markovits, 1990, ainsi que les différentes contributions du colloque sous la direction de M. Ghestin, 1987). Il nous paraît cependant utile d’en rappeler les grandes lignes en montrant qu’elle s’inscrit dans une logique sociale d’objectivation de la sécurité du consommateur.

1.3.1. Une harmonisation sous la philosophie du risque

Sans faire l’historique de la directive, disons simplement qu’elle est héritière de la Convention du Conseil de l’Europe du 27 janvier 1977, les experts des différents pays qui ont participé aux deux textes étant souvent les mêmes, et qu’elle considère explicitement que « seule une responsabilité sans faute du producteur permet de résoudre de façon adéquate le problème, propre à notre époque de technicité croissante, d’une attribution juste des risques inhérents à la production technique moderne » (considérant n°2 de la directive). Sa première justification (considérant n°1) demeure, à la différence de la convention de Strasbourg, la suppression des disparités législatives des différents pays d’Europe, susceptibles de falsifier la régulation concurrentielle. Son efficacité dans ce domaine reste cependant limitée, puisque, comme nous l’avons dit, elle ne se substitue pas aux règles existantes. La directive porte donc en elle la marque d’un compromis social qui ne néglige pas les intérêts des producteurs. C’est pourquoi, par exemple, bien que la théorie du risque semble avoir été adoptée par les rédacteurs de la directive, le régime de responsabilité qu’elle instaure est plus proche de le la garantie légale française (démonstration d’un

---

43 Une dérogation sur ce point est permise par la directive.

44 La directive laisse en fait au États membres la possibilité de réduire en partie la responsabilité du producteur si la victime partage la faute de l’accident.
défaut et de sa causalité avec le dommage) que de la responsabilité du fait des choses issue de l’interprétation de l’article 1384 al. 1 c.c. Son domaine d’application ne se limite pas aux obligations issues de la passation d’un contrat, et n’importe quel utilisateur blessé par un produit peut en faire état. Il part du constat que le producteur peut le plus facilement agir sur le produit et qu’il est le plus apte à s’assurer des risques nées de son apparition.

La directive CEE s’applique à tout produit « mis en circulation ». Cette notion non définie par la directive doit être interprétée dans son acception la plus large et souligne le lien de causalité entre la création du risque et la responsabilité. « C’est en effet parce qu’il a mis le produit sur le marché que le producteur en est responsable » (Ghestin, 1987). Cette mise en circulation ne doit être confondue ni avec un transfert monétaire, ni avec la passation d’un contrat, elle justifie l’existence de la responsabilité d’une activité commerciale qui est en elle-même créatrice de risque. La directive ne pourra donc pas être mobilisée contre le producteur qui utilise le produit et le transporte pour son usage personnel, ou qui le stocke afin de réaliser des essais. Elle pourra l’être, par contre, pour les produits distribués à titre gratuit.

Le régime de responsabilité issu de la directive est plus restreint que celui découlant de l’interprétation de l’article 1384 al. 1. Logique de compromis oblige, pour être mis en œuvre le nouveau régime nécessite la présence d’un défaut. Il ne s’agit pas d’un défaut résultant d’une non conformité du produit avec les caractéristiques d’un contrat, ni d’une inadéquation des performances à un usage normal, mais d’une défaillance du produit qui répercute sur le consommateur des risques considérés comme illégitime. « Un produit est défectueux lorsqu’il n’offre pas la sécurité à laquelle on peut légitimement s’attendre » (art.6). La forme impersonnelle et volontairement floue de la formule est issue de la convention du Conseil de l’Europe et se retrouve de manière presque identique dans la loi de 1983 sur la sécurité du consommateur.

_____________________
45 Le régime reste cependant plus favorable aux consommateurs que la garantie des vices cachés. En effet c’est ici au producteur d’établir la preuve que son produit n’avait pas de défaut lors de la mise en circulation.
Cette formule est significative de la nouvelle façon de penser les rapports au droit. C’est au juge d’apprécier si le produit présente la sécurité légitime[46]

1.3.2. Les compromis effectués

D’autres mesures sont significatives d’une logique du compromis. Ainsi, la directive prévoit deux délais. Le premier limite à trois ans l’action en réparation à compter du moment ou le plaignant « a eu ou aurait dû avoir connaissance du dommage, du défaut, et de l’identité du producteur » (art. 10). Le second instaure un délai de prescription de dix ans après la première mise en circulation, à l’issue duquel le fabricant est déchargé de sa responsabilité (art. 11)[47]. La fonction préventive reposant sur la promotion des normes techniques, le producteur sera justement exonéré lorsqu’une application obligatoire de ces dernières a provoqué le défaut[48]. Enfin, pour respecter les conceptions nationales de la mise en place d’une responsabilité objective, la directive permet à des États membres (et notamment la R.F.A) d’instaurer un plafond aux indemnités pour des produits identiques présentant le même défaut.

Mais c’est autour du débat sur la possibilité d’exclure les risques de développement que se révèle le caractère forcément imparfait de l’harmonisation. L’article 7-e, indique que « le producteur n’est pas responsable

[46] Toujours dans une optique de compromis la loi limite le cadre dans lequel le pouvoir d’appréciation du juge pourra s’exprimer. Notamment dans l’article 6-2 ou il est indiqué « qu’un produit ne peut être considéré comme défectueux par le seul fait qu’un produit plus perfectionné a été mis en circulation postérieurement à lui ».

[47] Le cœur de la rationalité du droit social apparaît de manière évidente dans le considérant qui accompagne cet article (n°11): « Considérant que les produits s’usent avec le temps, que des normes de sécurité plus strictes sont élaborées et que les connaissances scientifiques et techniques progressent; qu’il serait, dès lors inéquitable de rendre le producteur responsable des défauts de son produit sans une limitation de durée; que sa responsabilité doit donc s’étendre après une période de durée raisonnable, sans préjudice toutefois des actions pendantes ». Selon Ghestion (1987) une autre considération, favoriser la couverture des risques par l’assurance, était également présente lors des discussions.

[48] Nous insistons sur le fait que ce cas d’exonération ne concerne que les « règles impératives émanant des pouvoirs publics ». Ainsi, c’est parce que le mode de régulation globale a été défaillant que le producteur est libéré de sa responsabilité. Ce n’est pas le cas lorsqu’il a appliqué des normes techniques de manière volontaire (ce qui concerne la plupart des normes) et que ces dernières n’ont pas pris en compte l’ensemble des situations à risques. La promotion d’une prévention par les normes ne vise pas à éliminer tous les accidents (sinon la partie réparation n’aurait pas lieu d’être), mais elle a comme objectif de réduire leur nombre à un seuil socialement acceptable.
en application de la présente directive s’il prouve... que l’état des connaissances scientifiques et techniques au moment de la mise en circulation du produit par lui n’a pas permis de déceler l’existence du défaut ». Ce point était inacceptable pour d’autres pays, l’assurance permettant de répartir socialement ce type de risque en répercutant son coût dans le prix des produits. Pour d’autres, la prise en compte du risque de développement serait un frein à l’innovation, rendrait les primes d’assurances insupportables et déséquilibrerait la directive de manière défavorable aux intérêts des industriels (Ghestin, 1987). Les positions n’ayant pu être rapprochées, la clause de l’article 7-e est devenu optionnelle. Mais en permettant l’exclusion du risque de développement, la directive CEE du 25 juillet 1985 ne limite pas de manière marginale le domaine de responsabilité du producteur. En effet, la phase de développement d’un produit constitue la phase à risques de l’activité productive, les nouveaux procédés n’étant pas testés en grandeur nature. Cette exclusion aboutit à une articulation paradoxale, le producteur ayant la possibilité de prouver qu’il n’a commis aucune faute dans le cadre d’un régime de responsabilité qui ne s’articule pas sur cette notion (Markovits, 1990, Reich, 1987).

La directive CEE du 25 juillet 1985 est la reconnaissance au niveau de la communauté que les activités économiques engendrent des risques qui ne sont pas seulement commerciaux et qu’il serait injuste de laisser les consommateurs en supporter seuls les conséquences financières. La mise en place du nouveau régime n’est pas évidente, dans la mesure où il doit s’articuler avec les règles juridiques existantes, essentiellement jurisprudentielles. C’est pourquoi la transposition de la directive en droit français qui devait intervenir avant le 30 juillet 1988 n’est toujours pas réalisée.

SECTION II. L’INSTAURATION D’UN SYSTEME DE PREVENTION DES ACCIDENTS

Après les magistrats, les politiques se sont saisis des questions de sécurité, répondant ainsi aux attentes de l’opinion publique. Le droit à la sécurité est reconnue comme légitime et ne peut s’effacer devant d’autres considérations. Mais cette légitimité n’est pas sans fin, elle n’existe que lorsque l’accident n’est

---

Chapitre 2. La sécurité comme droit légitime

pas la conséquence d’un comportement déraisonnable de l’utilisateur. Le secrétaire d’État à la consommation, Mme Catherine Lalumière, l’exprime dans l’exposé des motifs de la loi de 1988[50]. « la sécurité doit être jugée d’après une attente légitime du public et non par référence à la définition stricte que les professionnels pourraient en donner ». Mais elle ajoute « cette attente trouve sa limite dans le comportement responsable du consommateur, c’est pourquoi l’article premier fait référence à l’utilisation normale du produit ». Ce compromis résulte de la nécessité pour le politique de prendre en considération les contraintes de la régulation économique s’il veut que ses décisions ne soient pas seulement des décisions de principe. Étendre les pouvoirs de l’administration ne garantit pas un assainissement du marché. Le manque d’efficacité de la loi de 1978, dans son aspect sécurité, le démontre.

2.1. Corriger les excès de la société de consommation

La loi du 10 janvier 1978 marque l’extension de la rationalité de droit social aux objets de consommation et doit se traduire, selon les inspirateurs du projet de loi par le passage de « la société de consommation » à une « société de consommateurs ». Deux mots suffisent à caractériser l’état d’esprit de l’époque concernant la politique à mener en matière de consommation : informer et éduquer.

« En face du marketing destiné à connaître les besoins et les appétits des masses, en face de la publicité destinée à les séduire, les consommateurs ne doivent plus se présenter en groupe anonyme et soumis. Un texte comme celui-ci permettra de mieux les informer, de mieux les protéger, d’introduire plus de moralité dans les relations avec les professionnels ». Voici résumé par le rapporteur pour avis du sénat les ambitions du projet de loi. Ces propos s’inscrivent dans ceux du président de la république de l’époque pour qui « une politique de la consommation ne doit pas se traduire par un interventionnisme croissant. Dans une société de liberté, elle consiste, au contraire, à mettre le consommateur en mesure de disposer d’un droit propre de décision et de

défense"). Il convient donc de le protéger contre les pressions du producteurs mais aussi contre lui même et « les tentations que fait naître la société d’abondance").

La loi est composée de quatre chapitres autonomes dont le lien principal est la prise en considération du déséquilibre entre professionnels et consommateurs et le renforcement du poids de ces derniers. Le chapitre premier traite de la sécurité et des situations d’urgence. Le second, consiste en un toilettage de la loi de 1905 sur la répression des fraudes, notamment par une extension de son champ d’application aux personnes extérieures aux contrats, aux services et aux fraudes sur « l’aptitude à l’emploi, les risques inhérents à l’utilisation du produit, les contrôles effectués, les modes d’emploi ou les précaution à prendre ». Le chapitre trois vise à garantir l’objectivité de l’information des consommateurs afin qu’ils effectuent leur choix souverainement. Pour cela, la loi réorganise la certification et les labels agricoles, autonomise le Laboratoire National d’Essai du conservatoire des arts et métiers et le dote d’un statut d’établissement public à caractère industriel et commercial. Ce dernier lui permet d’effectuer à coté de ses missions traditionnelles (méthodologie, recherche, expertises pour les pouvoirs publics, ...) des certifications et des tests pour les industriels. Le chapitre 4 renforce les sanctions sur la publicité mensongère.

La loi du 10 janvier 1978 est essentiellement connue pour sa partie concernant la réglementation des clauses abusives (chapitre 3 de la loi). Ewald (1986) y décèle les éléments caractéristiques de la rationalité du droit social. L’agencement du dispositif qui détermine les clauses abusives est révélateur, selon lui, de cette rationalité. On y retrouve la notion d’équilibre qui caractériserait le nouveau droit. Comme il le remarque, la législation sur les clauses abusives conduit à une socialisation du contrat et à une reconnaissance des consommateurs en tant que groupe. Mais il nous semble que la novation inscrite dans la loi est plus profonde. L’interdiction des clauses abusives n’est pas suspendue à une décision autoritaire de l’administration donnant lieu inévitablement à des contestations. La commission sur les clauses abusives, sans

---


réduire les prérogatives de l’État, permet une légitimation des décisions de ce dernier par une concertation préalable des partenaires sociaux et des personnes qualifiées.

2.1.1. Un dispositif novateur : la régulation des clauses abusives

Aux termes de la loi, le gouvernement peut interdire par des décrets en Conseil d’État les clauses qu’il estime abusives après avis de la commission spécialisée à cet effet. Celle-ci, composée de magistrats, de représentants de l’administration, de professionnels et de consommateurs, émet des recommandations. Le gouvernement est ensuite libre de suivre ou de ne pas suivre ces recommandations. Celles-ci peuvent être publiées par le ministère de la consommation. La commission publie un rapport annuel où elle indique les modifications législatives ou réglementaires qui lui paraissent souhaitables.

Le projet initial était cependant plus novateur. Il prévoyait une régulation à trois niveaux. Dans un premier article, la loi énonçait un principe général de nullité des clauses abusives qu’elle définissait comme la cause d’une rupture d’égalité entre les contractants. Une clause était considérée abusive lorsqu’elle entraînait « au détriment du consommateur un déséquilibre manifeste des droits et des obligations ». Le législateur laissait à l’autorité judiciaire le soin, au fur et à mesure des décisions de jurisprudence, de préciser le sens de cette notion. La régulation judiciaire était complétée par un dispositif administratif, la commission des clauses abusives, chargé de répertorier les clauses abusives et de faire des recommandations aux professionnels pour les éliminer. Ce n’est que lorsque cette phase incitative avait échoué que les pouvoirs publics intervenaient par une réglementation, celle-ci ne devant être qu’exceptionnelle.

Au nom de la sécurité juridique, ce dispositif rencontrera l’hostilité des députés qui refusèrent la délégation aux juges. Dans la conception qu’ils défendaient, la loi devait être précise afin de dire ce qui est licite ou illicite. Les députés renversèrent l’agencement du dispositif en permettant au gouvernement de réglementer par des décrets en Conseil d’État, les clauses des...
contrats imposées par « la puissance économique » du professionnel et conférant à ce dernier un « avantage excessif ». La commission des clauses abusives ne possède plus qu’une fonction de recommandation à côté du pouvoir réglementaire. Cependant, cette instance de délibération composée de personnes représentatives est loin d’être inutile, elle permet une légitimation des décisions prises par l’administration lorsque cette dernière suit ces recommandations.

2.1.2. Un traitement centralisé des accidents

Les difficultés rencontrées par le projet initial sur les clauses abusives ne sont pas surprenantes tant il tranchait avec la philosophie générale du projet de loi. Ce dernier s’inscrit dans l’extension à la sphère des activités de consommation des modalités de régulation de l’État-providence. Ainsi, si la faiblesse du consommateur dans son rapport avec les professionnels est reconnue, c’est à l’administration de poser les règles pour assurer sa protection. Concernant la sécurité des produits, l’article 1er de la loi permet l’interdiction ou la réglementation des produits présentant un danger dans des modalités fixées par décrets. Certes, ces décrets doivent être pris après concertation des organismes scientifiques, des associations de consommateurs et des professionnels concernés, mais la décision ne relève que du pouvoir exécutif, ce qui laisse libre cours aux contestations. L’article 2 permet dans les situations d’urgence, aux ministres intéressés, de faire procéder pour une durée n’excédant pas un an, à la suspension, la destruction ou au retrait des produits dangereux, sans concertation préalable.

Le chapitre concernant la certification relève de la même philosophie. Devant l’anarchie qui régnait dans le domaine, la loi visait à organiser la certification afin de délivrer une information objective aux consommateurs. Pour cela, l’État offrait sa garantie par l’agrément préalable des organismes certificateurs. Le système qui avait comme avantage le contrôle de l’administration sur les spécifications certifiées, avait comme contrepartie une

---

55 Ces décrets portent sur les conditions de fabrication, d’importation, d’offre et de vente, de distribution à titre gratuit, de détention, d’étiquetage, de conditionnement, et sur les modes d’utilisation. Ils peuvent donc recouvrir de véritables normes de produits dont l’élaboration est effectuée unilatéralement par l’administration.
lourdeur administrative défavorable aux organismes certificateurs français dans la concurrence du marché européen.


58 Il est important de noter que l’activité de certification visée par ce texte ne concerne pas les certificats de conformité aux normes en vue de l’application des directives européennes. Les organismes habilités à délivrer de tels certificats doivent être notifiés par l’État aux autres États membres et à la commission européenne. Ils doivent répondre aux normes EN 45000 couvrant les organismes certificateurs. Cf. infra, chapitre 3. Cependant, il est indiqué dans l’exposé des motifs qu’à terme le choix des organismes notifiés se fera parmi les organismes ayant satisfait aux obligations du texte, notamment les organismes accrédités.
60 Cf. l’exposé des motifs de la loi.

Les discussions sur le domaine d’application des décrets concernant la sécurité nous éclairent sur le décalage du projet sur les clauses abusives avec les autres dispositions de la loi de 1978. Certains députés auraient souhaité étendre leur champ de « l’utilisation normale » à l’utilisation « prévisible ». Mais l’utilisation prévisible est une notion difficile à déterminer tandis qu’il existe une méthode simple pour délimiter l’usage normal d’un produit : il suffit de suivre les prescriptions de son mode d’emploi. Le législateur de 1978 était d’accord pour intervenir dans les rapports entre le professionnel et le consommateur afin de garantir la sécurité légitime de ce dernier. Il n’était pas près à émettre des normes sans contenu, des simples principes, qui supposent pour avoir une certaine réalité d’être connectés à des procédures institutionnelles de prise de décision.

2.1.3. Les tentations d’un consumérisme à la française

La loi de 1978 fournissait à l’exécutif des attributions de réglementation des marchés. Pourtant elle ne s’est pas traduite par une diminution des risques d’accidents, l’administration hésitant à utiliser les instruments que lui avait fournis le législateur. Quelles en sont les raisons ? Le conflit qui opposa l’Union Fédérale des Consommateurs à la société Kléber-Colombes permet de comprendre les insuffisances de la loi. Les controverses de cette affaire illustrent les difficultés pour régler de manière consensuelle un conflit de sécurité en l’absence d’une instance de régulation spécialement instituée dans ce but. Rappelons les faits.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tableau 2.3. La preuve par l’expérience vécue</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Preuve par l’accumulation de témoignages (U.F.C.)</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Chapitre 2. La sécurité comme droit légitime

<table>
<thead>
<tr>
<th>« La similitude des témoignages dont nous vous communiquons ci joint quelques exemplaires, laisse supposer un défaut de conception ou de fabrication, soit du pneumatique en question, soit d’une série de cette fabrication que nous n’avons pas été, hélas, en mesure de délimiter ».</th>
<th>Défaut de conception ou de fabrication présumé.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>La preuve est renforcée par la convergence des témoignages de personnes qui occupent des positions différentes dans le réseau de l’utilisateur d’automobile. Les témoignages émanent de « garagistes, de compagnies d’assurance et d’automobilistes faisant état d’accidents similaires ». Souligné par nous.</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Extrait de la demande de retrait de l’U.F.C.


Tableau 2.4. La preuve industrielle

<table>
<thead>
<tr>
<th>Preuve par le traitement statistique et les tests techniques (L.N.E.)</th>
<th>Conclusions</th>
</tr>
</thead>
</table>
**Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques**

1<sup>ère</sup> étape : Passer les pneus au rayon X « afin de mettre en évidence une corrélation entre la localisation du défaut et une altération invisible de la trame probablement due à un choc ». Sur 35 pneus accidentés.

2<sup>ème</sup> étape : essai comparatif d’un choc à partir d’une barre métallique dont "le rayon de courbure est voisin de celle des bordures d’un trottoir" (2 cm). Sur des pneus neufs.

3<sup>ème</sup> étape : analyse statistique des témoignages par véhicule, par marque, par type de pneus, par type d’équilibre (1<sup>ère</sup> monté, 2<sup>ème</sup> monté), par emplacement de la roue, par âge du pneu, par nombre de km, par type de chargement (1 enfant = ½ pers., 1 bagage = 1 pers....).

- Analyse des 216 lettres transmises par l’U.F.C. Le laboratoire essaye de localiser les circonstances des avaries (autoroute, véhicule chargé, dérapages partiels ou totaux, précédé de vibrations ...) afin de corroborer l’hypothèse d’un scénario type.
- Difficulté rencontrée : les lettres ne sont pas assez homogènes.
- Analyse et étude des questionnaires de l’U.T.A.C. envoyés aux 216 usagers (138 retours)
- Vérification de l’échantillon de l’U.T.A.C.
- Comparaison des résultats de l’enquête aux différentes données de production et de retour chez Kléber

« La radiographie ne permet pas de mettre en évidence d’altération mécanique de la trame ». Conclusion : ébranlement de l’ensemble gomme-trame qui crée un point fragile.

« L’essai de chocs réalisé par le L.N.E n’a pas permis de mettre en évidence une fragilité particulière de la fabrication Kléber par rapport à celles d’autres marques couramment utilisées en France ».

**Analyse statistique :**

- **Vieillissement.** entre 20 et 50 000 km, ce ne sont donc plus des pneus neufs
- **Chargement.** Les véhicules sont chargés lors de l’éclatement, « or les statistiques de circulation montrent que les véhicules sont surtout utilisé avec une seule personne à bord (75%) »
- **Trajet long.** Vitesse élevée. Pas de voitures spécifiques associées aux avaries. Pas de défaut de série car plusieurs types de pneus sont concernés (dimensions).

**Conclusion :** L’analyse statistique des témoignages exclut une mauvaise adaptation des pneus Kléber à certains véhicules et l’éventualité d’une série défectueuse.

**CONCLUSION GENERALE :** Pneus non neufs qui ont pu subir une agression et replacés dans des conditions défavorables mettent à jour cette faiblesse locale.

Extrait du rapport L.N.E.

Les conclusions des laboratoires seront favorables à Kléber. Les pneus endommagé radiographiés par le L.N.E ne révèlent aucun défaut de conception ou de fabrication, quant aux témoignages, traités statistiquement par les ingénieurs de l’U.T.A.C. afin de mettre en évidence une éventuelle corrélation entre un scénario type et l’éclatement du pneu, ils ne contiennent, selon le laboratoire, aucune corrélation significative en fonction du modèle, de la marque du véhicule, du type, de la dimension, ou de l’âge du pneumatique. Chaque accident relèverait d’un cas particulier, les seules corrélations retenues concernant la place la plus courante du pneu qui éclate (à l’arrière droite) et les conditions de roulage difficiles souvent observées (autoroute, charge max,
Chapitre 2. La sécurité comme droit légitime

vitesse élevé). Ces observations plaideraient pour un scénario de détérioration par choc (par exemple, à la suite du passage de plusieurs pneumatiques dans un même trou) et « corroborent l’hypothèse selon laquelle les avaries sont liées à un processus de choc, suivi d’une détérioration progressive donnant en général lieu à des vibrations du véhicule puis à un éclatement avec déchapanement partiel dans des conditions de roulement difficiles ». La force des témoignages accumulés est ainsi anéantie par l’utilisation de la preuve statistique. Chaque accident est réduit à un événement singulier indépendant des autres.

L’administration rejette en conséquence la demande de retrait de l’U.F.C. mais « conscients cependant des dangers que peuvent présenter pour la sécurité routière les éclatements de pneumatiques », elle « conseille » aux usagers « en cas de choc important sur un ou plusieurs pneumatiques, (de) surveiller régulièrement la bande de roulement et les flancs pour observer l’apparition éventuelle d’hernies qui nécessiteraient alors le changement du pneumatique ». Après ce premier échec, l’U.F.C aurait pu relancer le débat en critiquant le mode de preuve utilisé. Les nombreux témoignages qui lui parviennent ne sont-ils pas suffisants pour justifier une procédure préventive de retrait quelles que soient les causes des accidents? Dans le doute sur la fiabilité du produit ne doit-on pas justifier la solution qui garantit la sécurité des conducteurs ? Or, l’association relance l’épreuve industrielle en confiant l’examen de l’analyse statistique de l’U.T.A.C. à quatre statisticiens de l’université qui concluent : « A la lumière du rappel des principes de la statistique, l’analyse effectuée dans ce rapport ne mérite pas le nom de statistique. D’où le caractère arbitraire des conclusions, d’une part, parce que l’analyse ne suit pas une démarche statistique, d’autre part parce que sur certains points, les conclusions contredisent même les données ». 

62 Note d’information des ministères de l’industrie et des transports, 25.01.80.
64 Cet avertissement est surprenant. En effet, il confirme l’existence de soupçons sur le comportement des pneus à l’usage sans pour autant être accompagné d’une mesure préventive de retrait ou de suspension du marché à laquelle une telle conclusion devrait conduire.
66 BEUC (1980, p. 11).
L’association conteste également la neutralité du laboratoire effectuant l’étude\(^\text{67}\). Elle confie le soin d’effectuer ses propres analyses à un laboratoire hollandais, le T.N.O., dont l’un des départements est spécialisé dans le caoutchouc. Après avoir découpé et examiné des pneus endommagés confiés par l’association, le laboratoire conclut au mauvais comportement à l’usage des V10 et V12.

Ces conclusions sont à leur tour contestées par les dirigeants de Kléber-Colombes, pour qui, le laboratoire choisi par l’U.F.C ne possède pas les compétences spécifiques au secteur d’activité. Le P.D.G de Kléber explique : qu’« un pneu qui a roulé avec un mauvais réglage, un côté travaillant plus que l’autre, subit le décollement sur le côté qui semble travailler le moins. Je crois que nos amis hollandais, dans leur charmante inexpérience, avaient imaginé qu’un premier décollement, plus important, avait été la cause de l’usure anormale. Exactus le contraire de la vérité\(^\text{68}\) ». Les résultats de T.N.O. relevant des traces d’usure précoce des pneus (rouilles, craquelure, nappes métalliques décollées, etc.) sont, à leur tour, défait par la présentation aux journalistes de pneus usagés des concurrents de Kléber présentant des symptômes identiques. Le P.D.G en tire la conclusion suivante : « Ce que le T.N.O. a trouvé sur 31 pneus Kléber incriminés par l’U.F.C., il l’aurait trouvé aussi bien sur 31 pneus usagés pris au hasard, surtout pour peu qu’ils présentent quelques symptômes d’usure anormale due à leur conditions de service\(^\text{69}\) ». Il rejette également les rapprochements effectuées avec les pneus Firestone aux U.S.A. Cette dernière société fut contraint, après enquête, de retirer un de ces pneus du marché. La décision de retrait reposait, selon le dirigeant de Kléber-Colombes, sur un chiffre : le rapport entre le nombre des pneus dont un usager s’est plaint et le nombre total des pneus fabriqués. Or, ce taux serait ridiculement faible pour les pneus Kléber, une affirmation contestée quelques mois plus tard par l’organisation belge Test-Achats qui réalisera une enquête portant sur un large échantillon (plus de 30 000 pneus). Une autre étude publiée en Allemagne par l’Automobile club allemand (A.D.A.C.) sera également accablante pour la firme.

\(^{67}\) En effet, la société Kléber-Colombes étant membre de l’U.T.A.C, organisme professionnel, l’U.F.C. estime que cette dernière est juge et partie.

\(^{68}\) Conférence de presse du 5 février 1980. Souligné par nous.

\(^{69}\) Conférence de presse du 5 février 1980.
Inutile de développer davantage. L’affrontement U.F.C.-Kléber laissa des traces. Malgré la décision de l’administration de ne pas exiger le retrait du produit, la campagne d’information de l’association de consommateurs s’est traduite par un effondrement des ventes des pneus Kléber. La « victoire » de la firme, qui sera reprise par Michelin, lui aura finalement coûté plus cher qui si un retrait avait été opéré. L’U.F.C. ne sort pas non plus triomphante de ce combat. Elle n’a pas réussi à convaincre les pouvoirs publics de l’insécurité du produit incriminé, et a fait l’expérience des difficultés d’utiliser de manière crédible, pour une association de consommateurs, le mode de preuve des industriels et des laboratoires. Elle fut, en outre, condamner en premier instance à verser 250 000 francs d’indemnités à Kléber sans que l’affaire ne soit, cependant, jugée sur le fond.

Le dispositif de la loi de 1978 a, à travers cette affaire, démontré son inaptitude à traiter les problèmes de sécurité de manière non conflictuelle. En l’absence de garde-fous institutionnels, le conflit de vérité entre professionnels et consommateurs se trouve sans limite. Mobiliser « l’opinion publique » devient le mode d’action privilégié et engage les protagonistes dans un affrontement critique dont la clôture s’opère souvent par le recours aux tribunaux. Le déploiement des preuves quelque soit le registre dans lequel il s’inscrit (expertise technique et traitement statistique des témoignages ou accumulation d’expériences vécues) ne parvient pas, sans l’autorité d’une institution indépendante, à fournir une vérité unanime. Les pouvoirs publics dispersés entre le ministère de l’économie, de l’industrie et dans ce cas particulier des transports, ne disposent pas de l’autonomie nécessaire pour que leur enquête soit jugée objective par les acteurs économiques et sociaux. Ce sera la tâche du législateur de 1983 de créer l’instance de régulation apportant les garanties nécessaires à une gestion plus sereine des accidents.

70 L’U.F.C. fera appel, mais la société Kléber passée sous le commandement de Michelin se désistera mettant ainsi fin à cette affaire.
2.2. Le cadre préventif de la loi de 1983

2.2.1. *Des pouvoirs de surveillance élargis*

Les dispositions prévues par la loi Scrivener ont, de fait, été peu utilisées, tandis que, selon le secrétaire d’État chargé de la consommation en 1983, madame Catherine Lalumières les accidents domestiques en constante augmentation, sont supérieures aux accidents du travail et comparables aux accidents de la circulation. L’une des principales raisons de ce manque d’efficacité de la loi résulte de son insuffisante flexibilité. Ainsi, lorsqu’un produit apparaissait dangereux, les pouvoirs publics avaient la possibilité de l’interdire ou de le réglementer et en cas d’urgence, de le suspendre, le faire détruire ou retirer du marché. Lorsque ces mesures semblaient disproportionnées aux risques encourus, (comme lorsque seuls quelques produits présentent des dangers ce qui ne justifie pas une réglementation générale) où lorsque des doutes subsistaient, les pouvoirs publics se réfugiaient dans la non décision.

La loi de 1983 prend acte de cette faiblesse et fournit à l’exécutif un panel de mesures graduées qui doit permettre d’allumer "*des clignotants pour dire aux producteurs, aux vendeurs ou aux importateurs : ‘attention ! il y a un certain nombre de choses qui ne vont pas’*" avant d’émettre des sanctions.

71 Les sources sont cependant très discutables, comme le reconnait le ministre. En 1983, les décès sont évalués à 5000 par an par les compagnies d’assurances et à 12 000 selon une étude réalisée par le plan construction. Ce chiffre s’élèverait à 20 000 si on y ajoutait les accidents qui ont lieu dans les aires de jeux et dans les écoles. En comparaison, il y a eu 12 200 décès dus aux accidents de la circulation et 2380 dus au travail en 1980. Ces chiffres doivent être pris avec d’extrêmes précautions car ils ne détaillent pas entre les décès dont la cause est principalement une défaillance de l’objet de ceux dus à un comportement déraisonnable de l’utilisateur. L’I.N.S.E.R.M. évalue entre 1300 000 et 1600 000 les actes médicaux pour causes d’accidents domestiques et à 4 milliards de francs le coût social pour la collectivité, sans compter les coûts non-médicaux. A.N., 1er séance du 14 avril 1983, J.O., p. 285.

72 En cinq ans, seulement un décret d’interdiction, un décret de réglementation et quatre arrêtés de suspension ont été pris. Le critère quantitatif n’est cependant pas le meilleur indicateur pour évaluer l’efficacité du dispositif. Le succès de la loi de 1983, par exemple, est davantage mis en évidence par le nombre de conflits réglé de manière concertée et d’accidents évités par une identification a priori des risques, dont les rapports de la C.S.C. permettent de nous fournir une approximation, que du nombre de réglementations proprement dit. De Surcroît, avec la politique européenne d’harmonisation (cf. infra), les décrets pris en vertu de l’article 2 de la loi portent sur des risques généraux (les exigences essentielles) et ne constituent pas des réglementations détaillées.

Chapitre 2. La sécurité comme droit légitime

pouvoirs de réglementation s’étendent à la circulation des produits et à l’exportation et les décrets en Conseil d’État peuvent ordonner le retrait ou le rappel des produits et prévoir des informations relatives à l’information des consommateurs. Les compétences en situation d’urgence sont également élargies. Les ministres concernés peuvent toujours suspendre un produit du marché et faire procéder à son retrait ou à sa destruction, mais ils peuvent se contenter d’ordonner la diffusion aux consommateurs d’une mise en garde ou de précautions d’emploi ou exiger des professionnels la reprise du produit en vue d’une modification ou d’un échange. Ils ont également la possibilité d’envoyer des mises en garde aux professionnels, de leur demander de mettre en conformité leur produits avec les règles de sécurité, d’exiger d’eux que leurs produits soient soumis dans un délai déterminé au contrôle d’un organisme habilité. Il faut parfois agir immédiatement pour faire cesser un danger avec un produit de consommation. Dans l’attente de la décision des ministres, le représentant de l’État dans le département a la possibilité, pour une durée n’excédant pas quinze jours, de procéder à la consignation des produits suspects.

Comme en 1978 il n’y a pas partage de compétence de l’administration centrale avec l’autorité judiciaire. Celle-ci ne peut prononcer des sanctions que lorsque des mesures ont été prises par l’autorité administrative en application du chapitre 1er de la loi du 21 juillet 1983. Le juge d’instruction ou le tribunal lorsqu’il est saisi des poursuites peut suspendre provisoirement la vente du produit incriminé et des sanctions complémentaires peuvent être décidées, comme, par exemple, le retrait ou la destruction des produits, la confiscation de tout ou partie de la vente des produits sur lesquels a portés l’infraction et la diffusion d’un message d’information au public. Enfin la loi renforce les pouvoirs de contrôle et d’investigation des agents qualifiés pour apprécier le caractère dangereux des produits et les fraudes sur les marchandises dans le cadre de la loi de 1905 modifiée.
Graphique. 2.5. Répartition des accidents selon le sexe


Graphique. 2.6. Répartition des accidents selon l’âge

Effectif total de l’étude : 55 663 accidents.
2.2.2. La sécurité comme principe

Mais, ce n’est pas dans l’éventail de mesures qu’il délivre aux autorités administratives que ce texte se caractérise. La loi de 1983 se veut avant tout préventive et énonce dans son article premier une obligation générale de sécurité. « Les produits et les services doivent, dans des conditions normales d’utilisation ou dans d’autres conditions raisonnablement prévisibles par le professionnel, présenter la sécurité à laquelle on peut légitimement s’attendre et ne pas porter atteinte à la santé des personnes ». Cette article constitue la clef de voûte de la nouvelle législation. Il énonce un principe qui porte sur les objets et non sur les personnes. Il s’adresse à l’ensemble des personnes et ne se limite pas à l’acquéreur du produit ou à son utilisateur. Ce principe sert de fondement et de cadre à l’intervention légitime de l’administration. Mais l’inscription de ce principe dans la loi dépasse cette légitimité. Il vise à mettre sur un pied d’égalité le droit à l’intégrité physique de la personne avec le principe de la liberté du commerce et de l’industrie\textsuperscript{74}. L’objectif avoué par le ministre est clair : faire en sorte « qu’à tous les niveaux de la production et de la commercialisation les professionnels pensent sécurité ». Cette objectif n’entre pas en contradiction, aux yeux du ministre, avec les intérêts commerciaux du pays. Au contraire, l’amélioration des produits qui l’accompagnera doit contribuer à la réduction du déficit extérieur.

C’est pourquoi, la formule adoptée par l’article 1\textsuperscript{er} prend le contre-pied de celle beaucoup plus restrictive du texte de 1978. Elle repose sur plusieurs notion floues\textsuperscript{75} dont la présence permet une adaptabilité aux circonstances et à

\footnotesize

74 La loi concerne également les produits et les services, ce qui paraît surprenant. Qu’est-ce qu’un service dangereux indépendamment du produit ? Un commentateur du projet de loi ironisait en proclamant que le seul service dangereux était le service militaire. S’ils ne sont pas les plus concernés par les accidents, les services peuvent être dangereux notamment lorsqu’ils ne respectent pas les règles de sécurité ou de déontologie. Cela concerne particulièrement, les gymnastiques et les régimes amaigrissants, les voyages (mal) organisés, les réparations d’automobiles avec du personnel non qualifiés, etc. Cf. Bihl (1983).

75 A noter que ce principe n’est pas étendu aux animaux comme dans la loi sur la répression des fraudes.

76 Jean-Pierre Michel, rapporteur pour avis de la commission des lois, A.N., 1\textsuperscript{ère} séance du 14 avril 1983, J.O., p. 284.


l’évolution des mentalités. L’utilisation du pronom impersonnel “on” proclame que la sécurité légitime n’est ni définie par le professionnel ni par le consommateur individuel, elle relève des attentes collectives de la population. Ces attentes peuvent évoluer en fonction des époques, et les mouvements d’opinion sont des indications de leur manifestation. Elles révèlent que l’on ne peut proposer sur le marché n’importe quel bien, même en informant l’acheteur des risques qu’il prend en utilisant le produit. Cette formulation permet également une adaptabilité de la règle de jugement à l’évolution des techniques, à l’apparition de nouveaux produits et aux changements de mentalité qui en résultent. L’adverbe « légitiment » limite la sécurité exigible à l’état de la technique du moment.

La notion qui aura suscité le plus de débats fait référence au comportement raisonnablement prévisible par le professionnel. Quels sont les comportements visés par cette expression? Recouvre-t-elle l’ensemble des usages déviants comme s’en inquiètent certains députés? Les vendeurs de cordes seront-ils inquiétés sous prététexte que ces dernières peuvent servir pour se pendre? Bien évidemment non, et l’adjectif « raisonnablement » ajouté lors des débats fixe les limites de la responsabilité des professionnels. Les objets visés par cette expression sont ceux dont les formes et les caractéristiques invitent à un usage déviant et dangereux (les bouteilles de shampooing imitant des bouteilles de Whisky, les gommes parfumées à la banane...). Dans ce exemple l’usage déviant est prévisible et les caractéristiques des produits sont créatrices de risques. Mais relèvent également de l’usage prévisible les comportements courants même s’ils s’éloignent des préconisations du fabricant. Ce dernier doit donc adapter ces produits aux dangers les plus usuels (le nombre d’accidents et leurs gravités étant une bonne indication) auxquels il est soumis.

La limite entre le raisonnable et le déraisonnable n’est pas toujours évidente. Elle relève du domaine conventionnel et le refus du ministre d’indiquer explicitement dans la loi que les normes techniques sont une preuve du respect de l’obligation de sécurité, conserve la frontière entre les deux

notions suffisamment opaque pour que d’éventuels ajustements puissent s’effectuer. L’application du critère de « comportement raisonnablement prévisible » n’est pas toujours aisée. Un produit peut provoquer un nombre important d’accidents sans qu’il soit possible de les prévenir par une modification. Comment, dans ces conditions, répondre aux attentes des consommateurs sans porter injustement atteinte aux intérêts des industriels ? Comment déterminer précisément ce qui raisonnable et ce qui ne l’est pas ? Et comment s’assurer du caractère indiscutable des décisions ? Autant d’interrogations auxquelles répond la création d’une commission spécialisée dans le traitement des problèmes de sécurité. Celle-ci doit incarner le lieu de concertation et d’enquête où le droit à la sécurité ne reste pas à l’état de principe général et abstrait mais prend corps dans des situations concrètes.

2.2.3. Un dispositif institutionnel de concertation

La commission de la sécurité des consommateurs instituée par la loi n’a pas comme finalité de constituer un forum dans lequel débattiraient l’ensemble des partenaires sociaux et les organismes compétents en matière de sécurité et santé publique. Elle est inspirée d’institutions étrangères comme la Consumer Product Safety Commission aux U.S.A et réunit des personnes qualifiées afin d’examiner les problèmes de sécurité qui lui sont soumis, identifier les éventuelles anomalies et faire des propositions aux pouvoirs publics. C’est


82 Il existe d’autres institutions comme le Conseil National de la Consommation qui tiennent ce rôle.

pourquoi le gouvernement avait souhaité que le nombre de ces membres soit restreint.

Les avis qu’elle émet ne doivent pas être contestés, sa principale fonction étant de légitimer les décisions qui pourraient être prises par l’État. Sa composition comporte en nombre égal des membres des organisations de consommateurs et professionnels tandis que des magistrats des grands corps renforcent sa légitimité en la dotant de l’autorité juridique. Mais les membres de la commission ne doivent pas siéger en tant que représentants des organisations professionnelles ou consomériques, ils sont choisis en fonction de leur compétence dans la prévention des risques. La présence de personnes qui appartiennent à des horizons variés garantit que les problèmes de sécurité ne seront pas traités uniquement par les experts d’organismes techniques détenteurs de la légitimité scientifique.


Le renvoi à l’avis des experts qui prévalait dans le dispositif de la loi de 1978 est abandonné aux profit des propositions de cette commission indépendante qui peut se faire communiquer les documents qu’elle estime utile à sa mission. En contrepartie, ses membres sont tenus au respect du secret

professionnel. Les avis motivés de la commission ne doivent pas être partisans. Ils sont pris après audition des personnes susceptibles de l’éclairer dans son jugement et en tout état de cause des professionnels concernés. Les expertises ne sont pas pour autant irrecevables, et la commission demande souvent une étude de comportement à un laboratoire spécialisé. Mais ces études ne sont qu’une investigation parmi d’autres et ne priment pas dans sa décision. Les avis de la C.S.C. sont annexés à son rapport annuel publié au Journal Officiel ainsi que les suites administratives données à ces avis. La publicité de ces informations leur procure un caractère incitatif que ne possèdent pas totalement les recommandations de la commission des clauses abusives.

La commission de la sécurité des consommateurs s’inscrit dans le mouvement qui vise à démocratiser les décisions administratives. Il était nécessaire qu’elle puisse être saisie par toute personne physique et morale. Elle peut également se saisir d’office et, sur leur demande, donner un avis aux autorités judiciaires. Une de ses fonctions est de recenser les informations de toutes origines sur les dangers concernant les produits et les services et de porter à la connaissance du public les informations qu’elle estime nécessaires pour faire cesser un danger. Mais sa principale raison d’être est d’apaiser les conflits entre consommateurs et professionnels et permettre une action concertée sur l’amélioration de la sécurité. Le nouveau dispositif de gestion des risques instaure un espace de communication entre les acteurs où les positions rigides sont conduites à se détendre pour que s’élabora une raison commune. Les différences d’appréciation entre organisations de consommateurs et professionnels ne cesseront pas d’exister avec cette commission, celle-ci doit canaliser leurs différends dans une limite acceptable et éviter ainsi l’expression de dénonciations radicales qui anéantiraient toute ébauche de coopération. Les pouvoirs publics partent de l’idée que l’incompréhension entre consommateurs et professionnels provient d’un manque de dialogue entre les organisations. Leur affrontement nuit à l’intérêt général en opposant objectif civique et contrainte économique. Ainsi, « les positions de principe dans lesquelles

85 Cf. le chapitre 8, notamment dans le rôle effectif de la C.S.C. dans la régulation des conflits.
s’enferment les différents partenaires constituent des handicaps à une adaptation des mécanismes politiques et économiques aux exigences de notre temps\[^{90}\]. Il convient de dépasser ces oppositions pour que se réalise une véritable communication ; « si le conflit est quelquefois très utile, il ne peut constituer la règle\[^{91}\] ».

La commission de sécurité des consommateurs est une institution importante dans la régulation de la sécurité dont nous verrons qu’elle n’est pas sans influence sur la politique de normalisation\[^{88}\]. Elle incarne une autorité civique au dessus des professionnels et des organisations de consommateurs. Son influence ne se limite pas à ces dernières. Elle est saisie principalement par des consommateurs individuels\[^{89}\] et remonte l’information sur les risques d’accidents aux principaux intéressés. Elle constitue donc un relais naturel et institutionnalisé de l’information bien moins volatile que l’opinion publique. La commission diffuse parfois des communiqués de presse pour alerter rapidement les consommateurs lorsqu’il existe un risque d’accident important. Mais, son recours à l’opinion est toujours contrôlé et ne prend jamais la forme d’une dénonciation.

Cette insertion dans l’univers du droit a fait entrevoir la correspondance entre le pragmatisme des situations juridiques et les questionnements associés à une politique de conformité à des standards techniques. Il reste à préciser les liens entretenus entre normes juridiques et normes techniques.

### 2.3. Des normes juridiques aux normes techniques\[^{91}\]

Si on laisse de côté les normes obligatoires ou insérées dans un contrat engageant les parties\[^{92}\], le confrontation normes techniques/normes juridiques

---


\[^{89}\] Cf. chapitre 8.

\[^{90}\] 57% des requêtes recevables (hors saisines d’office) en 1994 proviennent de consommateurs individuels, cf. le rapport annuel de la commission, 1994, p. 60.

pose deux questions. Le non respect d’une norme technique doit-il être considéré comme une faute du professionnel lorsque le produit a causé un dommage ? Et dans ce cas, le respect des normes techniques en vigueur suffit-il à l’exonérer de sa responsabilité ? Le développement de la responsabilité objective conduit à répondre négativement à la seconde question. La normalisation étant une démarche volontaire, l’adoption d’une autre solution technique ne devrait pas être considérée comme fautive. Pourtant la référence aux normes techniques est souvent présente dans les attendus des juges.  

« La violation d’une norme non obligatoire peut-être retenue comme fautive dès lors que cette violation révèle un comportement qui n’aurait pas été celui du professionnel normalement prudent et avisé » (Dalcq, 1985). Comme l’indique l’auteur, les magistrats du siège ont besoin d’être confortés dans leur opinion. Les normes techniques, perçues comme la codification des règles de l’art, ont un rôle de référentiel. Elles agissent comme modèle.

2.3.1. Les normes comme modèle : l’apport de la phénoménologie

La capacité de juger et d’interpréter caractérise, selon Perelman (1983), en premier chef le magistrat et permet un bon fonctionnement de la justice. L’auteur dégage pour le démontrer les conditions nécessaires pour que la justice soit rendue par un automate programmé : que tous les éléments qui conditionnent le déclenchement de la règle soient incontestés, qu’il n’existe qu’une seule règle applicable à la situation, qu’elle soit claire dans son application, qu’il n’y ait pas de faits importants non mentionnés par la norme (cas de force majeure...), etc. Le droit ne saurait se définir, dans son esprit,

---

92 Sur ce dernier point cf. Ghestin (1985)


94 Ce qui pose un problème de légitimité si la décision du juge est totalement dépendante de l’avis des experts. Comme le remarque Gambelli (1994, p. 219), la norme, écrite par des hommes (parfois peu nombreux), est faillible. Elle n’est pas la loi. « les juristes, magistrats, auteurs, avocats, ne doivent pas succomber à une solution de facilité qui consisterait à prendre n’importe quelle norme comme référentiel technique universel et infaillible ». 
comme la transposition en termes juridiques de principes fondamentaux qui guideraient la conduite des hommes de « l’extérieur ». Des auteurs comme Amselek ou Jeamnaud, en s’inspirant de la phénoménologie, conduiront à son terme cette recomposition de la norme juridique. Celle-ci ne peut plus être perçue par son abstraction, sa généralité ou la reconnaissance de celui qui l’émet (l’État). Ainsi comme le remarque A. Lyon-Caen et A. Jeamnaud (1982), la reconnaissance par l’autorité judiciaire de n’importe quelle règle suffit à la rendre juridique. De même, certains articles de lois sont écrits de manière volontairement ambiguë par le législateur, la faculté de décider de la justesse de la situation reposant uniquement sur les magistrats.

Amselek dans un ouvrage de 1964 « Méthode phénoménologique et théorie du droit » développe une thèse novatrice. Selon l’auteur la norme serait à la fois un étalon, instrument de mesure, et un modèle psychique d’aide à la décision. La force et la faiblesse de son analyse résident dans le fait qu’elle ne se limite pas aux normes juridiques. En effet, il définit les normes juridiques comme une sous-catégorie de normes. Cette approche permet de rendre compte d’un ensemble de règles n’appartenant pas obligatoirement à l’univers juridique, et de situer les règles juridiques dans cet univers. Cependant, la définition des normes juridiques par Amselek est assez restrictive et classique. Le principal apport de son analyse est de percevoir dans la norme deux aspects.

95 Les travaux d’Amselek, qui ont eu beaucoup d’influence sur les juristes, commencent à être mis à profit par les économistes. Le livre de Bénédicte Reynaud (1992) est un exemple significatif de l’intérêt analytique de cette démarche.

96 Cf. la sous-section 3.2.2.

97 Les normes juridiques, appartiennent à une sous-catégorie des normes éthiques, les normes de commandement, c’est-à-dire, des normes éthiques ayant vocation à être suivies, à constituer la mesure de quelque chose qu’il faut faire. Mais toutes les règles de commandement ne forment pas du droit, encore faut-il que ces commandements participent de l’exercice du pouvoir public. Il faut de surcroît, qu’il y ait chez les citoyens une certaine réceptibilité de la loi, qu’ils possèdent un certain sens civique: “Le commandement public n’est possible, en pratique, que dans la mesure où il existe chez les hommes vivant en peuple une certaine inclination à accepter d’être gouvernés ensemble autoritairement, à accepter d’abdiquer au moins en partie la maîtrise de leur gouverne”, (Amselek, 1972). L’existence des normes juridiques répond donc, à un besoin de coordination des actions des hommes vivant en société. Antoine Jeamnaud (1990) prolongeant cette analyse ne réduit pas les règles juridiques à des modèles de conduite mais intègre dans cet ensemble normatif des procédures, de qualification d’un sujet de droit, d’attribution d’une prérogative à un sujet, des modèles de rapports entre les personnes, des modèles de choses matérielles, des définitions de catégories juridiques, des recommandations, etc..
La norme a pour vocation instrumentale de constituer un étalon, et est un modèle psychique d'évaluation des conduites.

En premier lieu, la norme est une référence permettant de mesurer, d'évaluer un objet, sans que cette évaluation soit quantifiable et divisible comme la mesure métrique. La confrontation de l'objet à évaluer avec la norme-étalon permet uniquement de conclure à la conformité ou la non conformité. La présence d'une référence commune est toujours nécessaire pour formuler un jugement qu'il soit ou non juridique: « Tout jugement, en effet, toute évaluation, toute mesure, par quelque biais, sur quelque plan qu’il intervienne, implique, de la part du sujet, la mise en œuvre d’un instrument de mesure, d’un modèle, d’un étalon... Nous avons besoin d’étalons, et notamment de normes, pour juger, pour évaluer, puisque l’évaluation d’un objet consiste précisément à confronter ce dernier à un objet modèle, à un objet-étalon » (Amselek, 1972). Il est stupide de tenter d’évaluer la beauté d’un paysage en fonction d’un autre pris comme référence. Il est tout aussi vain de penser que ce genre de jugement ne saurait être qu’affectif, et ne reposeraient sur aucun objet référentiel.

En second lieu, la norme est un modèle psychique d’évaluation. L’utilisation de la norme comme modèle nécessite des capacités de compréhension propres à l’homme. En effet, la norme ne se résume pas à des « signes » transcrits sur du papier, mais elle est le « sens » véhiculé par ces signes. La transmission du message que constitue la norme à autrui, nécessite donc une opération de déchiffrement, d’interprétation, afin de retrouver le contenu de la pensée dont les signes sont seulement les porteurs. Cette opération de traduction est donc fondamentale; c’est en fonction du sens attribué aux signes qu’on aura présente à l’esprit telle ou telle norme. Les normes ne sont donc pas observables, ce sont des représentations mentales qui « n’ont même pas une espèce d’existence interne, à l’intérieur de nous » (Amselek, 1989). Elle font partie du Monde 3 que décrit Popper, le monde des choses produites par l’esprit. Les règles (y compris les règles juridiques), ne constituent pas des modèles de mesure concrète, elles ont un contenu psychique irréductible aux signes qui visent à les exprimer. « Le quelque chose qui sert d'étalon, d'instrument de mesure, est un quelque chose d'immatériel, d'impalpable; il n’a pas une réalité physique, il se situe entièrement sur le plan de l’intelligible et non du sensible. C’est une chose présente à l’esprit, un contenu de pensée, une représentation intellectuelle, en bref une signification,
c’est-à-dire une évocation immanente à l’esprit » (Amselek, 1972). La norme peut ainsi être considérée comme une représentation psychique « d’un déroulement du cours des choses ». La norme-modèle résultant d’une projection mentale, il n’est pas nécessaire qu’une conduite ait eu lieu pour être confrontée à une norme de comportement. La norme sert ainsi de repère aux individus, leur permettant d’anticiper les conséquences probables de leurs actions.

Antoine Jeamnaud (1990) développera ce second aspect. Un des principaux reproches que Jeamnaud formule à l’égard d’Amselek est que ce dernier ne semble concevoir la norme-modèle que dans la vision restreinte d’un modèle de conduite à atteindre. L’image du « patron » de l’artisan-tailleur qu’aime à rappeler Amselek dans ses différents articles permet de se représenter la norme-étalon, mais ne peut, en revanche, visualiser la norme utilisée comme modèle. Avoir « un modèle », afin de projeter dans l’avenir les conséquences de ses actes actuels, cela n’implique pas que l’on va pour autant se conformer aux prescriptions du modèle, tel le tailleur suivant son « patron ». La norme a dans son esprit une multitude d’utilisations possibles: utilisation comme étalon pour apprécier la conformité d’une installation industrielle à la réglementation, référence pour éviter une éventuelle sanction ou au contraire pour évaluer les risques encourus, instrument pour contester ce qui a été fait....

La norme juridique constitue l’élément incontestable qui instrumente le jugement de droit. On discutera peut être l’interprétation de la norme, le sens qu’il faut lui donner, son application au cas étudié, à la limite, son inadéquation à l’évolution sociale, mais tant qu’on demeure dans une logique où la société est régie par le droit, le jugement juridique reposera sur des principes normatifs qui s’imposent à toutes les personnes qu’ils concernent. Le concept de standard juridique est souvent l’opérateur permettant l’adaptabilité du jugement. Il convient de préciser le sens de cette notion pour tracer un lien entre standard juridique et normalisation technique.

2.3.2. La notion de standard juridique

Le dispositif normatif français a longuement hésité entre les termes de normalisation et de standardisation. En 1941, P. Razous, dans son essai sur les

98 Cf. le chapitre trois.
Chapitre 2. La sécurité comme droit légitime

145


Le standard contient les idées d’étalon, de modèle, de moyenne, de normalité et de conformité. Le terme de « modèle » étant selon Rials le plus adapté car il indique parfois ce qui est et parfois ce qui doit être. Selon l’auteur, une première conception, matérielle, du standard émerge dans la littérature juridique des années 20 au moment où se développe la normalisation

99 La rationalisation est définie classiquement comme la suppression des gaspillages dans le processus de production (matière première, organisation du travail, détermination des niveaux de responsabilité).


101 Cf. le chapitre trois.


Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques

comme standardisation des processus de production. Retenons la définition donnée par Pound (citée par Rials): le standard serait une notion dont la vocation est d’être souple et de permettre la prise en considération de valeurs non proprement juridiques. Il le définit comme « une mesure moyenne de conduite sociale correcte ».

Les standards ne sont pas seulement jurisprudentiels, ils ont aussi des origines textuelles (standards constitutionnels, législatifs, réglementaires, conventions internationales,...) qui peuvent (mais ce n’est pas obligatoire) avoir une origine jurisprudentielle. Ainsi « L’opposition règle/standard n’a pas de sens pour cette bonne raison que le standard est simplement une technique particulière d’expression de la règle ». (Rials, 1980, p. 33). La recherche de l’auteur part d’un étonnement, l’utilisation de termes tels que: normal, manifeste, exceptionnel, imprévisible, sérieux, raisonnable, .., dans les recueils de jurisprudence. « Pour la doctrine contemporaine qui utilise la notion, il ne fait pas de doute, à juste titre d’ailleurs le plus souvent, que l’apparition de termes comme normal ou immoral, manifeste ou sérieux, raisonnable ou exceptionnel, abusif ou notable, prévisible ou exorbitant, et la liste pourrait être allongée, est le signe de la présence d’un standard ». (p. 45). Le standard est parfois qualifié de « directive imprécise » ou de « formulation vague de la règle de droit ». Ce qui fait dire à Rials qu’« aujourd’hui, tous les termes un peu vagues, toutes les notions plus ou moins indéterminées sont baptisés standards. C’est là une conception singulièrement extensive et peu opératoire de la notion ». (p. 35).

Néanmoins, le standard a une forme grammaticale particulière: « Celle ci n’est jamais esquissée. Mais elle est latente dans la définition formelle. L’adjectif qualificatif et l’adverbe semblent les formes grammaticales essentielles du standard ». (p. 45). Pour Rials, adjectifs et adverbes participent également aux modalités les plus classiques de la qualification, en conséquence tous les emplois juridiques d’adjectifs ne sauraient être assimilés à des standards. Il faut, en effet, se méfier des termes qui n’ont « que l’apparence du standard ». Le meilleur exemple en est donné par certains emplois de l’adjectif « normal » qui permet de qualifier les faits sans aucune indétermination. Cet adjectif renvoie à une solution parfaitement précise et non susceptible d’un traitement par le juge. Le terme normal se substitue ainsi à l’expression « de droit commun ». Rials donne toute une série d’exemples comme « règle de procédure normale », « durée normale de prolongation des sursis », « durée normale du mandat », ...
Chapitre 2. La sécurité comme droit légitime

« L’itinéraire est, dans ces cas, inverse de ce qu’il est pour le standard: on ne passe pas de la normalité à la normativité; c’est parce que la solution est préalablement posée par la norme qu’elle acquiert la qualité de solution normal ». (op. cit., p. 46)

Aux définitions matérielle, organique et formelle dont l’intérêt n’est que descriptif, Rials préfère une définition fonctionnelle. Le standard permet une délégation de pouvoir. Il est « un moyen de délégation (au profit du juge) du contenu de leur pouvoir normatif de la part des autorités qui l’édicent ». (p. 57). Mais il a également une fonction régulatrice. « Tous les standards jouent, semble-t-il, un tel rôle, et pas seulement l’abus de droit, en permettant de rompre dans une certaine mesure avec les solutions automatiques. Certains standards cependant, au même titre que l’abus de droit, semblent être des standards de pure régularisation juridique ». (p. 59). Le standard a également trois missions rhétoriques de persuasion, de légitimation et de généralisation.

Le standard est également un instrument de mesure. « Ce qui caractérise le standard, ce n’est donc pas à proprement parler qu’il soit un instrument de mesure: toute qualification implique la mesure mais toute qualification n’implique pas la mise en œuvre d’un standard. La spécificité du standard tient à ce qu’il est pur instrument de mesure en termes de normalité. Cet instrument a vocation à être accouplé avec des concepts variés et dès lors ceux-ci doivent être nommés standards. Par exemple, le standard de prudence pour une activité donnée est la mesure de la prudence normalement requise pour cette activité, le standard de prévisibilité dans un contexte donné, la mesure de ce qui pouvait normalement être prévu par un individu normalement avisé, etc.. ». (op. cit., p. 73). Cependant Rials semble avoir essentiellement en tête des règles de conduite.

La majorité des standards suppose l’idée de normalité. Normal a deux sens, un sens dogmatique et un sens descriptif. Un comportement normal peut se déduire de la conduite moyenne des individus (on revient alors à une définition matérielle). Il peut recouvrir également un sens plus dogmatique, ce qui se fait n’étant pas forcément ce qui doit se faire. Les deux conceptions sont présentes dans les standards. « Les standards dogmatiques sont ceux qui visent d’abord à mettre en œuvre un jugement sur la réalité, par opposition aux standards descriptifs qui visent à assurer la diffusion de ce qui est d’ordinaire »
(op. cit., p. 143). En conséquence, Rials propose la définition suivante: « Le standard est une technique de formulation de la règle de droit qui a pour effet une certaine indétermination a priori de celle-ci. Souvent d’origine jurisprudentielle, et en principe dénoté par l’utilisation de certaines formes, le standard vise à permettre la mesure de comportements et de situations en termes de normalité, dans la double acception de ce terme. » (op. cit., p. 120).

La technique du standard que l’on retrouve dans toutes les branches du droit, acquiert une importance particulière dans le cadre communautaire. Rials qui a critiqué la traduction de standard par directive remarque que cette dernière est définie dans l’article 189 du traité de la CEE par trois éléments : 1°) elle fixe un résultat à atteindre 2°) elle lie son destinataire et est donc obligatoire 3°) mais ce dernier conserve sa compétence quant à la forme et aux moyens pour arriver au but. La directive européenne est donc, selon Rials, un mode de délégation de pouvoir. C’est sur ce point que l’on peut effectuer un rapprochement avec la technique du standard. Mais il convient de ne pas extrapolérer le raisonnement, la notion de standard ne se réduisant pas à ses caractéristiques fonctionnelles. L’analyse du droit administratif conduit Rials à préciser également le lien entre standard et présomption. Celle-ci ne saurait fonctionner sans mise en œuvre d’un standard (p. 157). Fondée sur un raisonnement probabiliste, la présomption ne fait qu’exprimer la situation normale. « Le fait connu dans la plupart des cas, se trouve en relation avec tel autre fait et il ressort donc d’évidence, pour un individu doté de capacités ordinaires, que lorsque le premier apparaît, le second ne saurait manquer d’exister ». (op., cit., p. 158).

Ces précisions sur le standard données, il est possible de comprendre comment les normes techniques pénètrent les décisions les juges et particulièrement les liens qu’elles entretiennent avec d’autres ressources mobilisées par ces derniers: les règles de l’art.

---

104 La présomption se définit selon l’article 1349 du Code civil comme « des conséquences que la loi ou le magistrat tire d’un fait connu à un fait inconnu ». Rials, 1980, p. 157.
2.3.3. Normes techniques et règles de l’art

Comme le remarque Geneviève Viney dans la préface de l’ouvrage d’Anne Penneau (1989) tout semble opposer norme technique et règle de l’art. (procédure formalisée contre règle non écrite, obligation de résultat contre obligation de moyen). Mais la Cour de Cassation a permis le rapprochement entre les deux notions lorsqu’elle a jugé que les normes techniques, hormis celles imposées par décret ou intégrées dans un contrat, devaient être respectées lorsqu’elles apparaissent comme « l’expression écrite des règles de l’art ».

Pour Anne Penneau (1989), l’expression « règles de l’art » est un standard juridique. « Dans l’hypothèse de règles techniques, il s’opère un phénomène de ”juridicisation ” de la règle qui lui confère un caractère mixte, à la fois technique et juridique. Cela traduit véritablement la ”réception” par le droit de règles qui ont une autre nature ». (op. cit., p. 11). En raison de la formulation des arrêts de la Cour de Cassation, il est tentant de confronter les notions de règles de l’art et de normes techniques. Les règles de l’art sont des règles de comportement qui reposent sur le savoir-faire d’une profession. Ce sont également des « coutumes techniques » qui recouvrent « les bonnes pratiques »). En conséquence, les normes de spécification ne peuvent pas être considérées comme règles de l’art à l’inverse des normes d’essais (Penneau, 1989, p. 79). Un autre critère différencie les deux notions. Les normes techniques sont formalisées avant d’être appliquées tandis que les règles de l’art n’existent qu’à l’état latent, elles ne sont mises en forme qu’au moment où le juge statue.


\[105\] Elles sont ainsi difficiles à codifier. Gambelli (1994, p. 117) y inclut, par exemple, les questions que le fabricant doit poser à son client.
faire qui se concrétise dans une réalisation manuelle. À l’inverse, « le savoir-faire du mécanicien se concrétise dans le travail de la machine. La notion de règles de l’art est donc mal adaptée pour rendre compte du métier de concepteur de produit industriel. C’est à travers les performances et les caractéristiques du produit fini que peut s’apprécier la maîtrise technologique du concepteur ».

Les règles de l’art sont relatives dans le temps et l’espace, elles sont souples mais pas insaisissables. Réciproquement, la rigidité des normes techniques assure une grande diffusion des connaissances qu’elles contiennent. Ce qui fait dire à Anne Penneau que l’intersection entre normes techniques et règles de l’art est constituée par les normes de moyens et par les seules normes de résultat qui sous-entendent un savoir-faire (comme des dimensions). Penneau voit dans les normes de résultat une source d’efficacité et de rapidité : « il sera plus facile pour obtenir cette norme (européenne), d’obtenir un accord sur la détermination de résultats que sur les moyens d’y parvenir ». (op., cit., p. 74). Ce qui est contestable, dans la mesure où l’évaluation du résultat passe par l’épreuve d’un test que les normalisateurs doivent concevoir et valider.

En cas de conflit entre normes techniques et règles de l’art la primauté va aux secondes. Dans un arrêt du 4 juin 1976, la Cour de Cassation indiquait qu’une norme AFNOR constitue « l’expression des règles de l’art et de sécurité minimum qui s’imposent à l’ensemble des professionnels ». La haute juridiction précise, dans un arrêt de la troisième chambre civile de la Cour de Cassation du 30 juin 1982, que dans la mesure où deux catégories de ciments utilisées dans un même ouvrage ont provoqué un mauvais béton, la conformité aux normes de chacun des ciments n’exonère pas l’entrepreneur de sa responsabilité (Ghestin, 1985, p. 504).

En définitif, le respect des normes techniques ne saurait prévenir le professionnel contre un procès en responsabilité. Le non respect permet une présomption de fait (Dalcq, 1985, p. 481) et laisse aux professionnel le soin de démontrer que les normes étaient inappropriées (défaillance de la norme, évolution du produit, etc.). Les normes sont souvent considérées comme des références objectives lorsque les procédures d’élaboration et de concertation ont

106 Cf. le chapitre 4.
107 Cité par Ghestin, 1985, 505.
été respectées (Ghestin, 1985, p. 492). D’où l’intérêt de regarder concrètement ces modalités. Deux arrêts du Conseil d’État ont remis en cause l’homologation d’une norme pour une enquête publique insuffisante, mais c’était avant le décret de 1984 donnant le statut de la normalisation qui indique dans son article dix que le projet « peut être soumis, ..., à une instruction ».

Il reste que la conception de la sécurité pour de nombreux juristes est cumulative. Le rationalisme a pénétré à ce point le droit qu’il est admis par la doctrine que les normes homologuées constituent un minimum de sécurité. Pourtant le dispositif mis en place par la Commission européenne pour introduire un produit sur le marché laisse théoriquement le choix entre le respect des normes et d’autres solutions techniques. Cela présume qu’il existe plusieurs voies pour atteindre l’objectif de sécurité du consommateur. On comprend mieux pourquoi le juge, dans sa qualification des faits, mobilise parfois les normes techniques et parfois les rejette au profit des règles de l’art. La norme technique est une référence parmi d’autres pour qualifier l’imprudence et la faute. La présomption de conformité délivrée par les normes dans le cadre de la « nouvelle approche » européenne est administrative (Gambelli, 1994, p. 195-203). Elle n’a pas de conséquence judiciaire. Elle allège

108 Cf. le chapitre trois.

109 Lorsque le vote suivant l’enquête publique est négatif, la norme a un statut expérimental. Elle n’a pas l’objectivité nécessaire pour prétendre à la codification des règles de l’art. Dans le cadre européen, on parle de prénorme (ENV). La validité d’une ENV est limitée à trois années prolongeables une fois deux, période pendant laquelle les organismes nationaux ne sont pas obligés de retirer leurs normes.


111 On se contente généralement de distinguer les entreprises par leurs tailles. Les grandes mettront en place un système d’assurance de la qualité tandis que les P.M.E se contenteront de faire tester un échantillon de leur produit par un laboratoire indépendant. Nous verrons dans le chapitre 7 que cette dichotomie est trompeuse. Elle cache les problèmes posés par la « nouvelle approche » aux entreprises dont le mode de fonctionnement n’est pas principalement industriel.

112 Il apparaît ainsi que la préoccupation de responsabilité des nouveaux entrants dans la normalisation est légitime. En effet, comme le remarque Gambelli (1994, p. 201), des poursuites pénales sont peu probables si « la norme harmonisée présente pour un professionnel vigilante une apparente conformité aux exigences essentielles ». Ces considérations doivent inciter les normalisateurs à ne pas produire de normes qui soient de simples « coquilles vides ».

113 Cf. le chapitre 3.

114 Ce dernier remarque que pour éviter que la présomption soit interprétée comme irréfragable, le ministère du travail a préféré la formule « réputée conforme » à celle de
le dossier avant la mise sur le marché et facilite les opérations de contrôle, mais ne préjuge pas de la responsabilité civile et pénale du fabricant.

CONCLUSION. LE CONSOMMATEUR, UTILISATEUR OU CONTRACTANT ?

Le débat entre théoriciens du risque et de la faute marque trois évolutions dans la conception de la sécurité par les juristes. Dans un premier temps, les règles du droit civil ont comme finalité de permettre à la régulation marchande de s’exercer. Cela implique que l’on suppose connues du vendeur et de l’acheteur, l’ensemble des caractéristiques actuelles et futures de la marchandise. La transparence du marché suffit, selon la philosophie libérale, à éliminer les produits dangereux. Le second temps naît de l’asymétrie de pouvoir entre acheteurs et vendeurs. Le strict respect du droit conduit à des situations jugées inéquitables par l’opinion publique. Les accidents atteignent les consommateurs physiquement et financièrement, alors que les industriels tirent un profit de la vente des produits responsables de l’accident. C’est à ce niveau que les débats entre « arrêtistes » sont les plus importants. La jurisprudence, à partir des règles du droit civil dont elle modifie le contenu, « corrige » le déséquilibre entre échangistes et fournit des droits à une catégorie de contractants, les consommateurs. Les civilistes, au nom du respect de la volonté du législateur et des attributions constitutionnelles, contestent cette évolution. Dans le troisième temps, la transformation du droit est validée par de nouvelles lois qui s’expriment dans un nouveau vocabulaire, celui du risque. Passer au régime du risque, c’est admettre que l’accident n’est pas prévisible par les acteurs, qu’il ne résulte pas d’entraves au fonctionnement du marché, que la liberté des contrats ne suffit pas à l’éliminer.

Le nouveau droit utilise des expressions dont le contenu n’est pas toujours défini. Il est composé de formules volontairement ambiguës, de standards juridiques. Le standard n’est pas, selon Ewald, une abstraction. Il suppose qu’il y a plusieurs façons admissibles de se conduire selon les circonstances. Avec ce type de construction juridique, le législateur délègue aux juges le soin de formuler un jugement opportun et raisonnable, solution « juste » pour chaque situation particulière. L’apparition de nouvelles catégories montre que le

« présumée conforme » dans la transposition en droit français de la directive européenne concernant les machines. (op. cit., p. 204).
programme du système juridique s’est modifié. La substitution du terme consommateur à celui d’acheteur en est un exemple révélateur.

Le terme de consommateur est emprunté à la science économique. Il se réduit dans la théorie standard à une fonction d’utilité. Son utilisation en droit privé fait-elle appeler au même contenu ? Le droit n’a pas défini pleinement le concept et se contente de le délimiter par opposition au professionnels

(Pizzio, 1982). Les divergences d’interprétation de la doctrine juridique sur cette notion résident dans le fait que la catégorie « consommation » désigne deux types de comportement. Dans une première acceptation, le consommateur est un contractant dont l’information est moins complète que celle du professionnel, et il convient de rétablir l’égalité entre les parties. Le droit de la consommation a donc bien cette fonction d’équilibre que décrit Ewald. Mais le consommateur-contractant n’est pas en contradiction avec l’acteur rationnel de la science économique. C’est la fiction d’un consommateur qui serait l’égal du producteur qui s’effondre. Le droit ne vise pas à le protéger contre lui même, mais à lui donner les éléments lui permettant d’établir un choix. À l’inverse, lorsque le droit énonce un droit à la sécurité en faveur du consommateur, cela implique une nouvelle approche du concept. Ce n’est plus du contractant qu’il s’agit, mais du consommateur-usager, celui qui agit avec le produit. Il peut se confondre avec le contractant mais il peut s’agir d’une autre personne. On ne lui demande plus d’avoir des capacités de calcul, on cherche à protéger son intégrité physique quel que soit ses comportements, du moment que l’utilisation du produit reste dans un cadre délimité, celui d’un usage « raisonnablement prévisible ».

La difficulté réside dans la représentation du consommateur ainsi requalifié. Ce ne sont, ni ses préférences individuelles, ni son comportement moyen de consommation qui importent. La formulation d’un droit à la sécurité ne permet plus de se limiter à l’acte d’achat, elle implique d’anticiper les formes variées d’usage des produits dans la sphère des activités privées. Par retour, elle

\[ 115 \] La formule de la loi du 10 janvier 1978 (art. 35 sur les clauses abusives) est à cet égard intéressante puisqu’elle concerne les « non-professionnels ou consommateurs », les parlementaires n’ayant su choisir entre les deux termes. Le consommateur est-il défini par opposition au professionnel comme l’a interprété la doctrine ou représente-t-il quelque chose qui dépasse cette opposition?

\[ 116 \] Même si sa rationalité est sans aucun doute limitée.
oblige les professionnels à se représenter ces utilisateurs dans leurs usages quotidiens afin d’adapter la conception de leurs produits aux différents scénarios possibles d’accidents (cf. 2° partie). Ce qui caractérise le droit de la consommation dans ses aspects sécurité, n’est donc ni un abandon de la logique contractuelle - on a vu qu’une qualification de l’obligation de sécurité dans le cadre du contrat est toujours possible - ni une abolition de la faute, mais un effet retour du droit vers l’économie concrète obligeant cette dernière à reconsidérer sa représentation du consommateur

Le cadre préventif de la loi de 1983 impose un devoir de sécurité aux professionnels et ces derniers ont redouté les conséquences néfastes de la loi pour leurs industries. Mais les objectifs de cette loi n’était ni de développer les conflits juridiques ni de mettre en difficulté les entreprises. Ils visaient à reconnaître que des accidents pouvaient avoir lieu avec des produits de consommation courante, et à donner au consommateur un droit à être protégé. De ce fait, la loi crée une forte incitation sur les fabricants. Ces derniers n’ont pas d’autres solutions que d’intégrer les scénarios prévisibles d’accidents lors de la conception de leurs produits. C’est pourquoi il fallait un mode de preuve reconnu par les instances de surveillance et un outil pour conceptualiser les différents risques. La normalisation va tenir ces rôles. Ce n’était pas inéluctable et ce ne fut possible qu’après une évolution de son organisation et de ses objectifs que rien ne présageait lors de son apparition officielle, en France, en 1918.

---

117 Cependant, l’obligation de sécurité, proclamée ex post par le juge, répond à une nécessité sociale. Il n’est pas possible d’y déroger. Le contrat de consommation se distingue ainsi de la notion de contrat utilisé dans la science économique. Les contrats de l’économiste (mis à part ceux de type bonus/malus pour les assurances) sont des constructions artefactuelles permettant de répondre de manière logique à une asymétrie d'information en conservant le postulat de rationalité individuelle optimisatrice. Même si elles sont parfois présentées par l’un des contractants comme étant à prendre ou à laisser, les clauses du contrat sont supposées être acceptées par les acteurs concernés. L’attract de la notion est de décrire sous un même registre des relations de marché et des organisations (Favereau et Picard, 1996).
### Tableaux 2.7. Principaux textes sur la répression des fraudes et la sécurité du consommateur.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Année</th>
<th>Intitulé de la loi</th>
<th>Objet</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1803</td>
<td>Loi du 12 avril 1803</td>
<td>Répression des fraudes d’origine.</td>
</tr>
<tr>
<td>1810</td>
<td>Art. 423 du code pénal</td>
<td>répression des fraudes, art général.</td>
</tr>
<tr>
<td>1824</td>
<td>Loi du 30 juillet 1824 sur les altérations ou substitutions de noms sur les produits fabriqués</td>
<td>Répression des fraudes d’origine</td>
</tr>
<tr>
<td>1851</td>
<td>Loi du 27 mars 1851 tendant à la répression plus efficace de certaines fraudes dans la vente des marchandises</td>
<td>Loi générale de répression des fraudes</td>
</tr>
<tr>
<td>1855</td>
<td>Loi du 5 et 9 mai 1855 sur la répression des fraudes dans la vente des boissons</td>
<td>Loi spéciale appliquant la loi de 1851 aux boissons</td>
</tr>
<tr>
<td>1888 à 1897</td>
<td>Loi sur les engrais, sur les vins, sur les sérums thérapeutiques, sur les beurres, sur les cidres, sur les sucres, etc..</td>
<td>ensemble de lois spéciales visant la répression des fraudes</td>
</tr>
<tr>
<td>1905</td>
<td>Loi du 1er août 1905 sur la répression des fraudes dans la vente des marchandises et des falsifications des denrées alimentaires et des produits agricoles.</td>
<td>Loi générale sur la répression des fraudes</td>
</tr>
<tr>
<td>1930</td>
<td>Loi du 26 mars 1930</td>
<td>Loi sur les indications d’origine géographique</td>
</tr>
<tr>
<td>1932</td>
<td>Loi du 20 avril 1932</td>
<td>Prévoit que l’indication du pays d’origine pourra être rendue obligatoire sur les produits étrangers importés.</td>
</tr>
<tr>
<td>1938</td>
<td>Décret-loi du 14 juin 1938</td>
<td>Étend l’application de l’art. 11 de la loi de 1905 (réglementation des produits par décrets) à l’ensemble des marchandises</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Source divers dont Doussin (1988).
Chapitre 3

La technique au service de l’intérêt général

Les termes de norme, règle ou standard recouvrent des aspects différents selon les disciplines. Ils varient de sens selon les époques. La norme technique du mode de régulation européen n’a que peu à voir avec les normes de rationalisation du fordisme. Des normes conçues initialement pour simplifier et unifier la production, on est passé à des normes de spécification. Le contenu de cette dernière catégorie a également été redéfini. Il ne s’agit plus de limiter les normes à l’aptitude à l’emploi et la solidité mais d’intégrer la sécurité et le comportement raisonnablement prévisible de l’usager.

À la fin du XIXᵉ siècle et au début du XXᵉ, avec les premières concertations internationales, se sont mises en place les bases institutionnelles de l’activité normative telles que nous les connaissions aujourd’hui. Cette dernière a cependant évolué depuis le début du siècle. Au départ affaire d’industriels, elle s’est progressivement ouverte à d’autres personnes. Mais la participation des utilisateurs est encore trop limitée.

Il est peu aisé de donner une définition unique du concept de norme technique. Comme nous le verrons dans la section I consacrée au récapitulatif historique, les instances françaises ont longuement hésité entre les termes de standard et de norme. On peut néanmoins retenir comme première

SECTION I. DE LA STANDARDISATION AUX NORMES D'USAGE

1.1. Des origines... à la révolution française

La majorité des auteurs qui retracent la genèse de la normalisation s'accordent à dire que sa naissance coïncide avec l'émergence des sociétésorganisées. Mais si la normalisation accompagne les premières civilisations, c'est au moyen âge, avec les corporations, que s'est opérée une codification stricte des règles de fabrication et de savoir-faire. Elle a été remise en cause avec la diffusion du libéralisme économique.
1.1.1. La suppression des corporations...

Au sein de la pensée libérale, les règles du commerce sont perçues comme des règles dérogatoires et transitoires. Hirsch (1991 ; p. 437) parlant du « laisser-faire » écrit: « Le danger est aussi grand de prendre au sérieux la promotion de ce slogan équivoque jusqu’à s’en servir pour découper une séquence historique, qui serait celle de son triomphe. Cette illusion doit beaucoup à la confusion de deux de ses principaux antonymes: CORPORATION et RÈGLEMENT. Des glissements progressifs ont pu dissimuler aussi bien l’articulation que la distinction des deux réalités, jusqu’à laisser croire, d’abord, que la disparition des corporations serait sans incidence réglementaire, puisque la chose importait peu. »

Contrairement à une idée répandue les lois d’Allarde et Le Chapelier, si elles ont libéré l’activité économique, n’ont pas éliminé les règlements en vigueur. Hirsch (1991) indique, qu’après l’article du décret d’Allarde proclamant « Il sera libre à tout citoyen d’exercer telle profession, art ou métier qu’il trouvera bon. », l’article 7 précisait « à la charge de se conformer aux règlements qui pourront être faits ». La seconde partie de l’article provient d’un amendement du député Germain pour qui « le maintien de la confiance publique nécessite des règlements et des surveillants destinés à garantir le public des surprises auxquelles il n’est que trop souvent exposé, afin que la cupidité ou l’ignorance ne fassent point perdre aux fabriques nationales le haut degré de perfection qu’elles ont acquis par la sagesse de leurs règlements ». (cité par Hirsch, 1991, p. 241).


---

4 Nous nous appuierons dans les pages qui suivent exclusivement sur le livre de cet auteur.

5 En majuscule dans le texte.
corps et la police particulière des jurandes; les autres sont destinés à servir de 
lois dans le commerce, et à déterminer la qualité et la perfection des ouvrages 
« Il ne sera pas moins facile qu’il ne l’est dans l’état actuel de réprimer les 
fraudes et de punir les contraventions aux règlements et à l’ordre public ». (Cité 

Quatre ans plus tard, Necker, dans un édit du 5 mai 1779, proposait une 
solution médiane entre « le système réglementaire » qui restreint l’industrie mais 
permis d’assurer « la bonne foi au consommateur », et « le système des 
économistes qui passe sur les inconvénients de la fraude pour avoir les bienfaits 
de la concurrence ». Les règlements devenaient optionnels, mais les produits 
« pour la fabrication [desquels] on n’aura suivi que des combinaisons 
arbitraires » devaient être munis d’un repère (un plomb dit « de liberté ») tandis 
que les produits fabriqués selon les règlements étaient marqués d’un « plomb de 
fabrique » (Hirsch, op. cit., p. 178). Avec son plan intermédiaire (« entre le 
système réglementaire et celui de la liberté indéfinie »), il anticipait sur la 
normalisation volontaire telle qu’elle s’est développée dans la seconde moitié du 
20e siècle.

Ce n’est qu’en mars 1791 que le décret d’Allarde abolissait les corporations 
de métiers. Il fut suivi en Juin 1791 par la loi Le Chapelier qui supprimait les 
assemblées de citoyens de même état et de professions. Le Chapelier, lui aussi, 
n’excluait pas quelques accommodements avec son système. « et, dans ses 
considérants comme dans le texte du décret, les seuls réglements explicitement 
condamnés étaient ceux qui émanaient de la réunion, désormais illégale, “des 
par l’assemblée (mais vite oubliée) précisait que le décret ne concernait pas les 
chambres de commerce.

Pourtant un décret en date du 27 septembre 1791 présenté par Goudard 
(qui devient ensuite la loi du 16 octobre 1791), voté en fin de législature de 
l’assemblée constituant de manière incomplète (4 articles sur 12) suprima les 
chambres et l’administration du commerce. L’article 2 supprimant l’organisation 
des contrôles a été voté sans que l’article 8 proposant d’investir les municipalités

6 Avec la différence que ce sont seulement les produits normalisés qui seront identifiés via une marque de conformité.
de l’administration industrielle préalablement tenue par l’État n’ait été adopté. Cette suppression était mal vécue au niveau local de la région lilloise dans laquelle Hirsch a réalisé son enquête. (Il fait état d’une pétition destinée à l’assemblée législative, revêtue de 262 signatures d’industriels et de négociants du drap, réclamant le maintien du système réglementaire). L’effondrement de la qualité et des ventes et les atteintes à la réputation qui les accompagnaient, plaidaient pour un retour officiel des règlements que, du reste, la plupart des industries, selon Hirsch, continuait à respecter.

1.1.2 ...Et la restauration d’un cadre réglementaire

Il faudra attendre Chaptal pour voir rétablir le 3 nivôse an XI (1803) les chambres de commerce. Dans la loi « relative aux manufactures, fabriques et ateliers » du 22 germinal an XI (12 avril 1803) qui porte son nom (connu essentiellement pour l’institution du livret ouvrier), Chaptal créa des « chambres consultatives de manufactures, fabriques, arts et métiers » et remettait à leurs soins la préparation d’une partie des règlements. Ces derniers devaient toutefois être soumis aux corps législatif dans un délai de trois ans après leur promulgation. La loi Chaptal avait pour objet de répondre aux « chefs de désordres » qui régnaient dans l’organisation du travail et de la production. En plus de réglementer la condition ouvrière (institution du livret ouvrier, interdiction des coalisions de travailleurs) elle devait lutter contre les contrefaçons. Cette justification symétrique n’est pas nouvelle. Elle était déjà exprimée dans une protestation à la commune en date du 2 avril 1792: « Vous perdrez et ce débouché, et cette préférence si, par une licence aussi effrénée qu’impolitique, chaque ouvrier peut tromper son maître; si chaque fabricant peut tromper ses acheteurs ». (cité par Hirsh, 1991, p. 246). Avec les révoltes ouvrières du début du XIXᵉ siècle, la première fonction des règlements va pendant longtemps prendre le dessus sur la seconde. Et ce n’est qu’à la fin du XIXᵉ siècle, avec l’avancée du droit social, puis au XXᵉ siècle avec le droit de la consommation, que les règlements publics deviendront l’instrument privilégié de prévention des accidents.
1.2. Simplifier, Unifier, Spécifier

1.2.1. Le temps des rationalisations

Si les règles et les normes de qualité ont depuis toujours accompagné la production et le commerce, c’est surtout au début du siècle que sont nés les organismes publics donnant à la production de normes la forme moderne qu’on lui connaît. La finalité première des normes est alors d’unifier les produits et d’accompagner la rationalisation du taylorisme et du fordisme. Comme l’exprime Maily en 1946 (p. 23) « établir des règles techniques ou normes concernant d’une part les dimensions des produits, d’autre part leurs qualités, afin de simplifier et d’unifier la production, telles sont les fins de la normalisation actuelle ». Cette finalité est synthétisée par le général Girardeau, directeur général de l’AFNOR de 1928 à 1938 dans une formule à succès: « La normalisation c’est à la fois simplifier, unifier, spécifier », termes auxquels Maily (op. cit., p. 90) associe la trilogie, « économie, utilité, honnêteté ». La simplification permet une économie sur le prix de production, l’unification est utile car elle permet l’interchangeabilité des éléments et les spécifications de qualité garantissent l’honnêteté du fabricant. Il résume les objectifs à atteindre en trois points :

1° Déterminer des caractéristiques éliminant les produits de qualité trop inférieure, c’est-à-dire, fixer une limite minimum de qualité au dessous de laquelle aucun fabricant n’aura le droit de tomber. (..)

2° En règle générale, ne pas se limiter à une seule qualité, afin de ne pas risquer de verser dans l’arbitraire et l’uniformité, aussi définir un certain nombre de qualités bien spécifiées, dotées chacune d’une appellation commerciale sans ambiguïté.

---

7 Cela ne satisfait pas toujours tous les usagers. Ainsi le Métropolitain, bénéficiant de tarifs d’électricité préférenciés, préférait des ampoules de durabilité supérieure même si leur prix était plus élevé. Il était toujours inférieur au coût de remplacement sous le tunnel qui revenait, en 1942, à 30 francs (de l’époque) par ampoule. Source : Maily (1946, p. 113).

8 Cet aspect est avec le premier le plus important des normes adoptées à cette époque. Il concerne des produits destinés à la production (profils, filetage, format des papiers, ...), aux équipements publics (le matériel de la SNCF) ou au consommateur lambda (le diamètre des douilles dans lesquelles on enfoi le culot des ampoules à baïonnette B 15 (15 mm) et B 22 (22 mm). Comme normes de spécification, Maily (op. cit., p. 44-48 et 56-58) ne cite que les normes de qualité du bois et du papier.
3° Éliminer les produits de qualité spéciale non utilisés couramment (..) ».
(op. cit., p. 47).

1.2.2. Les prémisses d’une normalisation publique

La première manifestation de standardisation publique est militaire. C’est
Vallières qui, au milieu du XVIIIe siècle, prescrit l’unification des bouches à feu
pour faciliter l’approvisionnement en projectiles des places fortes et des armées.
L’interchangeabilité des pièces pour les différents régiments est à la source des
développements qui suivirent, que se soit en France de 1764 à 1789 avec le
général de Gribeauval, premier inspecteur d’artillerie, ou au États-Unis en 1793
avec l’industriel Whitney. L’invention du système métrique en l’an VIII de la
révolution (1799) donne à la normalisation une portée universelle dépassant le
cadre de l’efficacité guerrière. A tel point que l’on a pu parler à ce sujet d’un
« humanisme de la technique » (Frontard, 1994). D’autres développements on
cours au milieu du XIXe siècle, essentiellement dans les transports ferroviaires
(espacement des rails, attelage des wagons, système de freins) et maritimes (les
spécifications du bureau Véritas, fondé en 1851, concernent la construction, la
classification et l’exploitation des navires). Les premières réunions
internationales ont pour finalité la fin du développement sporadique des
solutions techniques qui sont des freins à l’expansion industrielle. Ainsi en 1898
à Zurich a lieu un congrès international pour définir le filetage des vis.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Zones</th>
<th>Écarts</th>
<th>Valeurs</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>de 6 à 12 mm</td>
<td>1 mm</td>
<td>6. 7. 8. 9. 10. 11. 12.</td>
</tr>
<tr>
<td>De 12 à 24 mm</td>
<td>2 mm</td>
<td>12. 14. 16. 18. 20. 22. 24.</td>
</tr>
<tr>
<td>De 24 à 48 mm</td>
<td>3 mm</td>
<td>24. 27. 30. 33. 36. 39. 42. 45. 48.</td>
</tr>
<tr>
<td>De 48 à 80 mm</td>
<td>4 mm</td>
<td>48. 52. 56. 60. 64. 68. 72. 76. 80.</td>
</tr>
<tr>
<td>Au delà de 80 mm</td>
<td>5 mm</td>
<td>80. 85. 90. 95. 100. 105. 110. etc.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Adoptée à Zurich en 1898, sous l’impulsion du français Sauvage, la série S.I. correspond aux
diamètres des boulons, échelonnés de 6 à 80 mm, et est composée d’une suite de progressions

9 Malgré tout, le système concurrent proposé en 1841 par l’anglais Whitworth et reposant
Néanmoins, à cette époque, la plupart des normes est encore localisée dans chaque entreprise. « Ce n’est que lorsque des questions de sécurité furent en jeu qu’on en vint à l’utilisation générale de normes (ainsi les Wutembourgeois avaient normalisé dès 1868 tous les tuyaux pour pompes à incendie) ou encore dans quelques cas où des questions de raccordements l’exigeaient absolument (le "Verein Deutscher Gas-und Wasserfachmänner", dès 1882, avait normalisé les tuyaux, raccords et vannes en fonte pour distribution d’eau et de gaz, tandis que le "Verein Deutscher Eisenhüttenleute" s’y appliquait pour les profilés, les tuyauteries, les matériaux de construction des chaudières) » (Mailly, 1946, p. 24-25).

**Tableau 3.2. La normalisation des bicyclettes en Suède en 1932**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Pièce</th>
<th>Nombre de types fabriqués</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Avant la normalisation</td>
<td>Après la normalisation</td>
</tr>
</tbody>
</table>


1.2.3. La création d’institutions internationales


La première guerre mondiale donna un coup de fouet au processus normatif. La guerre implique « une production rapide (qui) ouvrit les yeux sur l’inutilité d’un grand nombre de produits différents bien que répondant à des besoins identiques » (Maily, 1946, p.26). Les organismes de normalisation éclosent dans les mêmes années dans l’ensemble des pays développés. La Hollande, pays neutre mais grand fournisseur, créa en 1916 le Hoofd Commissie


**Tableau 3.3. Réduction du nombre de type aux U.S.A par la **«** Division of simplified Practice » dans les années 20**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Réduction du nombre de types</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Pour les pavés</td>
<td>de 66 à 5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pour les tôles</td>
<td>de 1819 à 261</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pour les fers ronds pour béton</td>
<td>de 32 à 11</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pour les épaisseurs de carton</td>
<td>de 244 à 60</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pour les chaudières</td>
<td>de 130 à 13</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pour les formulaires de comptabilité</td>
<td>de 4500 à 3</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pour les dimensions des bois de charpente</td>
<td>de 100 à 40</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Source : Razous (1941, p. 54)

---

11 Bien que ses compétences furent limitées par décret à « l’unification des types dans la construction mécanique et métallique », elle étendit son action à d’autres domaines ce qui alimenta les critiques à son égard. Cf. Mailly (1946, p. 162).

12 Qui remplaça en 1918 l’Engineering Standards Committee et se transforma en 1928 en British Standards Institution.
1.2.4. Le mauvais départ de la normalisation française


A la veille de la guerre de 1939-40, l’Allemagne avait pris une avance considérable sur les autres pays et notamment sur la France. Maily (1946, p. 28) explique ce retard à la fois par « la structure industrielle » française, peu centralisée et peu propice au développement d’un plan général de développement, et par le « tempérament français, frondeur, rebelle en principe à toute contrainte ». « C’est qu’il fallait vaincre aussi chez nous cette conception fausse et par là dangereuse qu’on s’était faite de la normalisation, synonyme pour beaucoup d’uniformisation des produits répondant à des types invariables et devant par suite entraîner l’uniformisation des besoins, des goûts, des désirs ». (op. cit., p. 29).

Devant les déboires du dispositif français, de nombreuses voies s’élevèrent pour réclamer la substitution au système libéral existant (association de droit privé et organismes professionnels indépendants) un dispositif plus autoritaire et plus contraignant. L’autorité viendra avec la défaite et le gouvernement de Vichy. Une loi et un décret du 24 mai 1941, qui n’ont pas été frappés de nullité par l’ordonnance du 9 Août 1944 rétablissant la légalité républicaine, fourniront pendant quarante trois ans le statut de la normalisation française. Le Comité Supérieur de la Normalisation comprenant près de 80 personnes est remplacé par un Comité Consultatif aux membres plus restreint (14 personnes dont 7 représentants des ministères13) et la commission interministérielle est supprimée au profit d’une personne unique soumise à l’autorité des ministres de

13 Ce comité non représentatif et au pouvoir inexistant tomba rapidement en désuétude (Caupert, 1977, p. 19).
Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques


1.3. L’âge de raison : l’effacement mesuré de l’État

1.3.1. Un développement réfréné par la tutelle de l’État garant de la fiabilité des normes

A la différence des pays, comme l’Angleterre ou l’Allemagne d’après guerre, dont le dispositif de normalisation repose sur l’initiative privée, le développement en France de la normalisation s’est opéré sur le strict contrôle de l’État. Le commissaire à la normalisation, qui est également commissaire du gouvernement, tient une place centrale dans le dispositif. Il exerce sa tutelle sur les Bureaux de Normalisation sectoriels (il peut s’opposer à leur création), sur la marque de conformité aux normes (il nomme les membres du conseil et du comité supérieur de la marque et exerce un contrôle sur les décisions prises). Enfin, il est membre du conseil d’administration de l’AFNOR et participe à la nomination de son président et de ses directeurs techniques.

Cette tutelle à différents niveaux permet au commissaire à la normalisation de se livrer à un contrôle unique en Europe. Il exerce son autorité sur le programme de normalisation (il définit les priorités) et la nature des normes élaborées (il est seul à décider de leur homologation). Comme l’évoque ironiquement Boris Vian en 1943, le commissariat à la normalisation en se livrant à un examen détaillé de chaque projet freinait considérablement la production de normes. « Afin d’éviter les abus, le gouvernement, …, avait délégué pour le

---


1.3.2. Une évolution progressive vers l’usager et l’Europe

Les années 70 se traduisirent vers une transition progressive vers la situation actuelle. La normalisation est plus orientées vers la sécurité et ne se limite plus au comportement d’utilisation normale. Accompagnant le développement du droit de la consommation, les normes intègrent davantage les préoccupations de l’usager. Cette évolution est entérinée en 1984 par le nouveau statut de la normalisation qui, sans modifier en profondeur le dispositif, se traduit par un recul de la tutelle de l’État et une meilleure représentativité des organisations de consommateurs au conseil d’administration de l’AFNOR. La réforme fait suite à la publication d’un rapport par le député Claude Germon et l’Inspecteur général Philippe Marano. Les auteurs y évoquaient les imperfections du système normatif français face aux enjeux de la politique européenne et notamment le manque d’adhésion des différents acteurs économiques. La proposition des auteurs, visant à fournir un

\[15\] Cela se traduisait par un vieillissement accéléré de la collection. Selon le rapport de l’E.N.A. (1972, p. 80) il y avait en 1965 plus de normes de plus de 15 ans que de moins de cinq ans.

\[16\] Mises à part pour l’électricité, les questions de sécurité ne sont guère présentes dans les premiers travaux de normalisation. Maily (1946, p. 24 et 109-110) n’y fait allusion qu’à propos des raccords des tuyaux d’incendie et à titre de développement futur de la normalisation. Et encore, les domaines cités ne concernent pas les produits de consommation courante mais la sécurité en matière d’incendie, sur les lieux de travail, dans le bâtiment et les transports.

\[17\] Le statut a été revu en 1990, 1991 et 1993, notamment pour supprimer le commissariat à la normalisation et pour tenir compte de la directive européenne sur les marchés publics.
élan au modèle normatif par une mesure incitative, est à l’origine de l’obligation générale de sécurité instaurée par la loi de 1983.

**Tableaux 3.4. Les Grands programmes de normalisation**

<table>
<thead>
<tr>
<th>GPN</th>
<th>Secteur</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>GPN1</td>
<td>Agro-alimentaire</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN2</td>
<td>Technologies de l’information et applications</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN3</td>
<td>Électrotechnique et électronique</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN4</td>
<td>Bâtiments et travaux publics</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN5</td>
<td>Santé</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN6</td>
<td>Construction mécanique</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN7</td>
<td>Industrie pétrolière</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN8</td>
<td>Matériaux et leurs transformations</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN9</td>
<td>Transport</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN10</td>
<td>Bois et ameublement</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN11</td>
<td>Hygiène et sécurité du travail</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN12</td>
<td>Techniques d’organisation et services aux entreprises</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN13</td>
<td>Gaz</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN14</td>
<td>Sidérurgie et première transformation de l’acier</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN15</td>
<td>Habitat, Sports/Loisirs</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN16</td>
<td>Cycle de l’eau</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN17</td>
<td>Télécommunications/Europe</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN18</td>
<td>Environnement</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN19</td>
<td>Normes fondamentales</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN20</td>
<td>Chimie</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN21</td>
<td>EDI</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Source : brochure AFNOR (1996).

Dans le système actuel, l’AFNOR définit des grands programmes de normalisation (graphique 3.4) et fixe chaque année le calendrier des travaux en tenant compte des priorités définies par le plan. Le suivi est assuré par des Comités Stratégiqües (C.O.S) qui analysent les possibilités de financement et effectuent des échéanciers. Pour certains C.O.S, à caractère très horizontal, des commissions générales préparent les orientations sectorielles et assurent la coordination technique des différentes commissions. La création de bureaux de normalisation est encouragée (art. 8 du décret). Les bureaux ont en charge de
répertorier les besoins en normes et d’apporter leur compétence d’animation et de coordination. Leur fédération est assurée par l’AFNOR.


L’État reste très présent dans le dispositif. Le ministre de l’industrie, élabore « des directives générales qui doivent être suivies dans l’établissement des normes » (D. 84-74, art. 3.1). Il est représenté par un délégué interministériel (ex commissaire à la normalisation) qui possède un droit de veto sur les homologations et peut exiger la mise en instruction d’un avant-projet. Ce délégué, assisté d’une commission interministérielle et d’un adjoint, participe en tant que commissaire du gouvernement au conseil d’administration de l’AFNOR. Il est en outre à la disposition du ministre de la consommation.

Le système normatif français est résumé dans le graphique 3.5.

---

18 Parmi les principaux bureaux on peut citer : l’Union Technique de l’Électricité, l’Union de Normalisation de la Mécanique et le Bureau National du Bois et de l’Ameublement. Lorsqu’il n’existe pas de bureaux les travaux sont directement coordonnés par l’AFNOR.

19 Cet avis n’est pas partagé par l’ensemble des juristes. cf. par exemple, Dalcq (1985, p. 473).

SECTION II. L’EUROPE : UN RETOUR A LA REGULATION DU MARCHE ?

2.1. Supprimer les entraves aux échanges

de Rome, au Comité Européen de Coordination des normes, qui devient par la suite le Comité Européen de Normalisation (C.E.N., Cf. graphique 3.6). Son envoi viendra trente ans plus tard avec la mise en place d’une nouvelle approche pour accélérer la mise en place du marché unique.

**Graphique 3.6. La structure du CEN**


Une réforme, encore au stade expérimental, prévoit une redistribution des responsabilités. Les comités de programmation et les bureaux techniques sectoriels seraient supprimés et leurs attributions réparties par les comités techniques ou par des structures nouvelles (« FORUMS »). Cette réorganisation ne favoriserait pas la prise en compte des préoccupations des pouvoirs publics qui se trouvent ainsi représentés. Source : QUALPI (1997b).

### 2.1.1. L’échec de l’harmonisation globale

La création d’un marché unique européen implique une harmonisation des réglementations concernant la sécurité et la santé des personnes, dans la mesure où elles peuvent constituer de redoutables entraves au développement de la concurrence. Il est apparu assez tôt à la Commission que les articles 30 et 36 du traité de Rome, laisseraient substituer des entraves aux échanges (cf.

---

21 L’article 30 stipule que les marchandises légalement mises sur le marché dans un des États membres peuvent être commercialisées dans l’ensemble des États membres. L’article 36 prévoit une dérogation à cette règle lorsque l’interdiction a notamment pour motif la protection de la santé des personnes et des animaux ainsi que la préservation des végétaux. (cf. encadré).
Faure, 1980, p. 443). L’arrêt « cassis de Dijon », aujourd’hui bien connu, a confirmé que les principaux enjeux de la jurisprudence communautaire concernaient l’interprétation de cette série d’article[22] (30, 34, 36). La Commission avait décidé le 5 mars 1968 un programme général, fondé sur l’article 100 du traité de Rome, consistant à éliminer les entraves techniques aux échanges résultant des réglementations nationales. Cette politique d’harmonisation globale a donné des résultats non négligeables (selon Faure, 1980, l’harmonisation des réglementations automobiles est plus avancée dans les pays formant la communauté que dans les États-Unis d’Amérique). Mais elle s’est avérée beaucoup trop ambitieuse pour que la plupart des disparités techniques soient éliminées avant l’entrée en vigueur du grand marché[23]. De plus, l’article 100 du traité de Rome légitime l’intervention de la Commission pour éliminer les obstacles législatifs, administratifs et réglementaires à la concurrence. Or, se sont développées, dans les différents pays de la communauté, des normes privées qui, si elles ne possèdent pas de caractère légal, constituent des références les rendant de fait obligatoires (cela est

---

22 En 1978, La R.F.A. tenta d’interdire l’importation sur son territoire d’un lot de « cassis de Dijon » en raison de l’insuffisance de son titre alcométrique. La réglementation allemande imposait à ce type de produit une teneur alcoolique minimal de 25° contre un taux usuel de 15 à 20° en France. Plusieurs arguments ont été avancés par le gouvernement allemand pour justifier cette interdiction. Le premier se réfère à la sauvegarde de la santé des personnes (un faible taux d’alcool favoriserait l’accoutumance au produit), le second à la protection des consommateurs et des entreprises allemandes contre des pratiques commerciales déloyales (les premiers seraient trompés sur la qualité de la marchandise, les seconds supporteraient des coûts supérieurs à leurs concurrents). La Cour de Justice des Communautés Européennes rejeta les deux arguments. Le premier, parce que l’usage veut que l’on dilue ce genre de liqueur avant de les consommer et que des produits aux taux d’alcoolémie variés sont en vente libre en R.F.A. Le second, parce qu’une information sur le produit permettrait aux consommateurs d’exercer librement leur souveraineté. Il s’en suit que la teneur minimale d’alcoolémie prescrite par le gouvernement allemand ne poursuit pas un but d’intérêt général justifiant une dérogation à l’article 30 du traité C.E.E. La conséquence de cet arrêt, qui fit sa notoriété, c’est qu’il devenait inutile pour un État membre de réglementer une production, sauf pour les motifs d’exception prévus à l’article 36 interprété strictement (au paravant, la Commission considérait que l’application des articles 30 et 100 était alternative : en l’absence d’harmonisation, les réglementations nationales, non discriminantes pour les produits d’origines étrangères, étaient valides). Avec la jurisprudence « Cassis de Dijon », tout produit légalement sur le marché d’un pays de la C.E.E pouvait être introduit dans un autre État membre et l’harmonisation s’effectuait implicitement au niveau des réglementations les plus basses de la communauté. (arrêt 120/78 du 20/02/79).

23 Sur la lourdeur des procédures, et les difficultés pour les fonctionnaires européens de maîtriser l’ensemble des caractéristiques techniques des textes à harmoniser, Jacques Faure (1980, p. 446) indique: « En définitive, il apparaît clairement que si, dans un État membre, il est possible d’établir en quelques semaines un décret qui peut créer de sévères entraves techniques aux échanges, il faudra à la communauté de nombreuses années et même souvent plus d’un lustre pour les faire disparaître ». 
Chapitre 3. La technique au service de l’intérêt général

particulièrement vrai en Allemagne). Au total, le nombre des nouvelles entraves, édictées au nom de la protection de la santé et de la sécurité des personnes, a plus que compensé la suppression des entraves antérieures par les fonctionnaires européens.

Devant ces difficultés et l’échec de l’harmonisation globale, la Commission des communautés européennes a proposé dans un livre blanc une « nouvelle approche » découplant les principes, harmonisés au niveau du Conseil, des moyens techniques délégués à un Comité Européen de Normalisation en somme[24]. Le modèle proposé reprend une délégation expérimentée en 1973 avec la directive « basse tension » basée sur l’article 100 du traité CEE. Les nouvelles directives, quant à elles, prennent appui sur l’article 100A ajouté par l’Acte unique européen de 1986. L’article 101 précisait que lorsque des disparités entre les législations des États membres faussent les conditions de la concurrence et que ces derniers ne peuvent s’accorder à l’unanimité, le Conseil statue à la majorité qualifiée. L’article 100A généralise et précise cette procédure afin de réaliser le marché intérieur au plus tard le 31 décembre 1992.


---

[24] Le C.E.N. n’adopte à cette époque, selon Faure (1980), qu’une dizaine de normes par an, tandis que certains États peuvent en adopter, dans la même période, plus d’un millier.

[25] La Commission devait en plus d’édicter de nouvelles directives, contrôler leurs applications et s’assurer de leurs adaptations au progrès technique.
Graphique 3.7. Notifications de réglementations techniques (directive 83/189)

2.1.2. La mise en place d’une nouvelle approche

La nouvelle approche est définie dans une résolution du 7 mai 1985 (J.O.C.E du 4.06.85) où le Conseil souligne « l’urgence de remédier à la présente situation dans le domaine des entraves techniques aux échanges et à l’incertitude qui en résulte pour les opérateurs économiques ». Elle vise à limiter la compétence des instances de décisions européennes à l’aspect politique des règlements (l’énoncé des différents risques dont le consommateur doit être protégé), les spécifications techniques devenant du ressort des organismes de normalisation. Les normes nationales peuvent, en l’absence de normes européennes, constituer une présomption de conformité aux exigences essentielles. Cette nouvelle méthode concerne les nouveaux produits harmonisés. Les directives adoptées selon le programme établi par des résolutions du Conseil de 1969 et 1973 concernent seulement trois domaines: celui des véhicules à moteur, de la métrologie et des appareils électriques. Leurs modifications éventuelles continueront à être gérées selon l’ancienne approche. La procédure de « renvoi aux normes » ne concerne pas non plus les secteurs d’activité où la distinction entre « exigences essentielles » et « spécifications de fabrication » n’est pas possible. Le Conseil européen procédera ici aussi par des directives énumérant des spécifications techniques.
Encadré 3.8. Extraits du traité de Rome modifié par l’Acte unique

Article 8A (extrait) : La Communauté arrête les mesures destinées à établir progressivement le marché intérieur au cours d’une période expirant le 31 décembre 1992 (...).
Le marché intérieur comporte un espace sans frontières intérieures dans lequel la libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux est assurée selon les dispositions du présent traité.
Article 30 : Les restrictions quantitatives à l’importation ainsi que toutes les mesures d’effet équivalent sont interdites entre les États membres, sans préjudice des dispositions ci après.
Article 36 : Les dispositions des articles 30 à 34 inclus ne font pas obstacle aux interdictions ou restrictions d’importation, d’exportation ou de transit, justifiées par des raisons de moralité publique, d’ordre public, de sécurité publique, de protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou de préservation des végétaux, de protection des trésors nationaux ayant une valeur artistique, historique ou archéologique, ou de protection de la propriété industrielle et commerciale. Toutefois, ces restrictions ou restrictions ne doivent constituer ni un moyen de discrimination arbitraire, ni une restriction déguisée dans le commerce entre les États membres.
Article 100 (extrait) : Le Conseil statuant à l’unanimité sur proposition de la Commission, arrête des directives pour le rapprochement des dispositions législatives, réglementaires et administratives des États membres qui ont une incidence directe sur l’établissement ou le fonctionnement du Marché commun. (souigné par nous)
Article 100 A (extrait) :
1. Par dérogation à l’article 100 et sauf si le présent traité en dispose autrement, les dispositions suivantes s’appliquent pour la réalisation des objectifs énoncés à l’article 8A. Le Conseil, statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission en coopération avec le Parlement européen et après consultation du Comité économique et social, arrête les mesures relatives au rapprochement des dispositions législatives, réglementaires et administratives des États membres qui ont pour objet l’établissement et le fonctionnement du marché intérieur. (souigné par nous)
2. Le paragraphe 1 ne s’applique pas aux dispositions fiscales, aux dispositions relatives à la libre circulation des personnes et à celles relatives aux droits et intérêts des travailleurs salariés.
3. La Commission dans ses propositions prévues au paragraphe 1er matière de santé, de sécurité, de protection de l’environnement et de protection des consommateurs, prend pour base un niveau de protection élevé.
4. Lorsque, après l’adoption d’une mesure d’harmonisation par le Conseil statuant à la majorité qualifiée, un État membre estime nécessaire d’appliquer des dispositions nationales justifiées par des exigences importantes visées à l’article 36 ou relatives à la protection du milieu de travail ou de l’environnement, il les notifie à la Commission.
La Commission confirme les dispositions en cause après avoir vérifié qu’elles ne sont pas un moyen de discrimination arbitraire ou une restriction déguisée dans le commerce entre États membres.
5. Les mesures d’harmonisation mentionnées ci dessus comportent, dans les cas appropriées une clause de sauvegarde autorisant les États membres à prendre, pour une ou plusieurs des raisons non économiques mentionnées à l’article 36, des mesures provisoires soumises à une procédure communautaire de contrôle.

Le nouveau dispositif, outre son efficacité pour désengorger le travail de la Commission, a donné un nouvel élan au processus normatif. Son originalité réside dans l’élaboration des prescriptions techniques par les principaux intéressés, assurant ainsi une meilleure prise en considération des particularités industrielles et commerciales. Il permet également de modifier la perception des
normes par les entreprises (et nous l’avons dit par les dirigeants nationaux qui doivent renoncer à les utiliser en arme protectionniste). Auparavant, les normes (surtout lorsqu’elles étaient obligatoires), étaient perçues par les petits fabricants comme une contrainte à la liberté d’entreprendre. Elles deviennent aujourd’hui un élément essentiel de la politique réglementaire européenne.

**Graphique 3.9. Procédure d’élaboration d’une directive « nouvelle approche »**

« L’une des principales finalités de la nouvelle approche est de pouvoir régler, d’un seul coup, avec l’adoption d’une seule directive, les problèmes réglementaires d’un très grand nombre de produits et sans que cette directive soit soumise à la nécessité d’adaptations ou de modifications fréquentes ». L’objectif à atteindre est donc clair. Il n’est possible que pour des produits pouvant être groupés dans des ensembles cohérents afin de définir des

---

exigences communes. Ce point est important car il explique les difficultés pour émettre une directive dans les secteurs d’activités dont l’organisation est différente selon les pays. C’est par exemple le cas du secteur de la puériculture qui n’existe pas en Allemagne où les produits pour enfants dépendent d’activités diverses (le bois, la literie, ...).

Cadre libéral oblige, « aucun caractère obligatoire n’est attribué à ces spécifications techniques, qui conservent leur statut de normes volontaires, mais en même temps, les administrations sont obligées de reconnaître aux produits fabriqués conformément aux normes harmonisées (ou à titre provisoire, à des normes nationales) une présomption de conformité aux "exigences essentielles" établies par la directive (ce qui signifie que le producteur a la faculté de ne pas fabriquer conformément aux normes, mais que, dans ce cas, la charge de la preuve de la conformité de ses produits avec les exigences essentielles de la directive lui incombe) ». Donc bien que la conformité aux normes soit volontaire, la charge de la preuve constitue une forte incitation à cette conformité. D’autant plus qu’élaborer son propre cahier des charges indépendamment de la norme ne peut-être que plus onéreux.

Le Conseil fait part de ses attentes dans la nouvelle approche. « La communauté pourra d’une part achever ainsi l’entreprise extrêmement complexe de l’harmonisation des législations techniques, et d’autre part promouvoir le développement et l’application de normes européennes, facteurs essentiels pour l’amélioration de la compétitivité de son industrie ». Il précise que, compte tenu du principe de concurrence, « qui consiste à laisser aux professionnels le choix des moyens d’attestation de la conformité, ..., et qui interdit donc aux États membres d’instaurer tout système de contrôle préalable à la mise sur le marché, il est évident que les autorités nationales en vue de s’acquitter de leur responsabilité définie dans cette clause (responsabilité des États membres en ce qui concerne la mise sur le marché) doivent pouvoir exercer un contrôle par voie de sondages ». Sur ce point, il faut remarquer que la transition d’un schéma national qui avait ses insuffisances mais aussi une certaine cohérence (modèle centralisé avec réglementations et contrôle a priori) se substitue un modèle décentralisé dont la clôture est incomplète. La possibilité de déflexion, c’est-à-dire de ne pas se conformer aux normes, n’est sanctionnée que dans le cadre d’un contrôle qui reste hypothétique et après un accident (donc trop tard!). Le choix de la déflexion n’est donc pas une solution
irrationnelle pour les firmes, au sens économique où elles peuvent en retirer un profit conséquent.
Encadré 3.10. Un exemple de directive « nouvelle approche »

<table>
<thead>
<tr>
<th>Exigences essentielles pour les jouets (directive jouets 88/378/CEE (extraits))</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>I. Principes généraux (…)</td>
</tr>
<tr>
<td>II. Risques particuliers</td>
</tr>
<tr>
<td>1. propriétés physiques et mécaniques</td>
</tr>
<tr>
<td>a) Les jouets et leurs pièces, ainsi que leurs fixations dans le cas de jouets montés, doivent avoir la résistance mécanique et, le cas échéant, la stabilité requises pour résister aux contraintes auxquelles ils sont soumis lors de leur utilisation sans se briser ou être capables de se déformer au risque de provoquer des blessures.</td>
</tr>
<tr>
<td>b) Les arêtes, saillies, cordes, câbles et fixations accessibles des jouets doivent être conçus et réalisés de manière à réduire dans la mesure du possible les risques de blessures lors d’un contact.</td>
</tr>
<tr>
<td>c) Les jouets doivent être conçus et fabriqués de façon que soient réduits au minimum les risques de blessures susceptibles d’être infligées du fait du mouvement de leurs pièces.</td>
</tr>
<tr>
<td>d) Les jouets et leurs composants et leurs parties susceptibles d’être détachables des jouets manifestement destinés aux enfants de moins de 36 mois doivent être de dimension suffisante pour ne pas être avalés et/ou inhalés.</td>
</tr>
<tr>
<td>e) Les jouets et leurs pièces et les emballages dans lesquels ils sont contenus pour la vente au détail ne doivent pas présenter de danger d’étanglement ou de suffocation.</td>
</tr>
<tr>
<td>f) Les jouets destinés à l’utilisation en eau profonde et destinés à porter ou à supporter l’enfant sur l’eau doivent être conçus et fabriqués de façon à réduire dans la mesure du possible et compte tenu de l’usage préconisé des jouets les risques de perte de flottabilité du jouet et de perte d’appui donné à l’enfant.</td>
</tr>
<tr>
<td>g) …</td>
</tr>
<tr>
<td>h) …</td>
</tr>
<tr>
<td>i) La forme et la composition de construction des projectiles et l’énergie cinétique qu’ils peuvent développer lors de leur lancement, par un jouet conçu à cette fin, doivent être tels que le risque de blessure de l’utilisateur du jouet ou de tiers ne soit pas déraisonnable, compte tenu de la nature du jouet.</td>
</tr>
<tr>
<td>j) …</td>
</tr>
<tr>
<td>2) Inflammabilité (…)</td>
</tr>
<tr>
<td>3) Propriétés chimiques (…)</td>
</tr>
<tr>
<td>4) Propriétés électriques (…)</td>
</tr>
<tr>
<td>5) Hygiène (…)</td>
</tr>
<tr>
<td>6) Radioactivité (…)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

2.2. Assurer la sécurité des consommateurs

2.2.1. La directive sécurité générale des produits

Si la priorité est la suppression des entraves techniques aux échanges, la protection des personnes est l’intérêt commun sur lequel doit se faire l’harmonisation. Dans la deuxième annexe à la résolution du Conseil du 7 mai 1985, il est indiqué que « les produits couverts par la directive ne peuvent être mis sur le marché que s’ils ne compromettent pas la sécurité des personnes, des animaux domestiques ou des biens, lorsqu’ils sont installés et entretenus convenablement et utilisées conformément à leur destination » Et il est ajouté
Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques

« l’objet de la directive serait précisé dans chaque cas d’application par les types de risques (sécurité, santé, environnement, protection des consommateurs, etc.) ainsi qu’éventuellement par les circonstances (à la maison, au lieu de travail, dans la circulation, lors des activités de loisir, etc.) ». Quant à l’article 100A du traité CEE, il indique clairement, en réponse aux interrogations suscitées par la jurisprudence « cassis de Dijon », que la Commission adopte un niveau de protection élevé. Conformément à cet article, la Conseil a adopté le 29 juin 1992 une directive relative à la sécurité générale des produits.

Antérieurement à cette directive, il existait depuis 1984 un dispositif d’échanges rapides d’informations dans les situations où il y a un danger grave et immédiat pour la santé et la sécurité des consommateurs (par exemple à la suite d’un accident). Mais, la Commission servait uniquement d’intermédiaire entre les États membres et n’était pas compétente pour retirer les produits dangereux du marché, cette mesure relevant des instances nationales27 Ce dispositif avait un double but : il permettait d’émettre rapidement des mesures de prévention dans l’ensemble des pays de la communauté (dispositif d’alerte), mais il visait également à ce que les différents membres disposent de l’information nécessaire pour contester éventuellement une disposition nationale sous le registre des mesures à effet équivalent. Ce dispositif d’alerte avait démontré ses limites, notamment en 1986 à travers l’affaire des vins italiens frelatés28

La directive sécurité générale des produits généralise à l’ensemble de la communauté l’obligation (adoptée par certains pays membres à l’égard des opérateurs économiques) de ne commercialiser sur leur territoire que des produits sûrs (article 3). Ce texte s’applique, tout au moins pour ses premiers articles, en l’absence de directive « nouvelle approche ». Il exclut de son champ certains biens d’occasion comme les antiquités, qui par leur nature ne peuvent faire l’objet d’une évaluation industrielle. Tout en continuant d’accorder la prédominance des instances nationales pour les mesures qui s’imposent sur


leurs territoires (dans le respect des articles 30 à 36 du traité), la directive prévoit, et c’est là une nouveauté, face à des situations d’urgence, que des décisions limitées dans le temps puissent être prises au niveau de la Commission assistée d’un comité représentant les États membres.

A l’instar de la formulation de la Convention de Strasbourg ou de la loi française de 1983, on retrouve dans la directive, une conception large et volontairement floue de la sécurité qui ne prend sens que dans un contexte déterminé. Ainsi elle entend par produit sûr (article 2 de la directive) :

« tout produit qui, dans des conditions normales ou raisonnablement prévisibles, y compris de durée, ne présente aucun risque ou seulement des risques réduits à un niveau bas compatible avec l’utilisation du produit et considérés comme acceptables dans le respect d’un niveau de protection élevé pour la santé et la sécurité des personnes, compte tenu, en particulier, des éléments suivants :

- des caractéristiques du produit, notamment sa composition, son emballage, ses conditions d’assemblage et d’entretien,

- de l’effet du produit sur d’autres produits au cas où on peut raisonnablement prévoir l’utilisation du premier avec les seconds,

- de la présentation du produit, de son étiquetage, des instructions éventuelles concernant son utilisation (...)

- des catégories de consommateurs se trouvant dans des conditions de risque grave au regard de l’utilisation du produit, en particulier les enfants ».

La possibilité d’atteindre un niveau de sécurité supérieur ne constitue pas une raison suffisante pour considérer que le produit est dangereux.

L’obligation est également faite aux producteurs de fournir au consommateur « les informations pertinentes qui lui permettent d’évaluer les risques inhérents à un produit pendant sa durée d’utilisation normale ou raisonnablement prévisible, lorsque ceux-ci ne sont pas immédiatement perceptibles sans un avertissement adéquat, et de s’en prévenir ». Les producteurs doivent adopter « des mesures proportionnées » pour prendre
connaissance des risques éventuels de leurs produits et engager les mesures de prévention qui pourraient s’avérer nécessaires (comme le retrait). La directive énonce comme exemple, le marquage des lots, la réalisation d’essais par sondage et l’examen des plaintes déposées.

Tout en admettant que les normes présument de la conformité aux exigences de la directive (auxquelles il est ajouté « les codes de bonne conduite en matière de santé et de sécurité en vigueur dans le secteur concerné, ou bien de l’état de l’art et de la technique ainsi que la sécurité à laquelle les consommateurs peuvent raisonnablement s’attendre » (article 4), le texte réaffirme les obligations de surveillance du marché par les États membres et énonce les différentes mesures qu’ils peuvent être conduits à prendre dans une situation d’urgence. Pour que ces mesures ne soient pas utilisées à des fins protectionnistes, il a été décidé de leur adjoindre une notification d’échange d’information et une procédure de concertation et de décision au niveau de la Commission. Cette dernière, sous des conditions restrictives, peut prendre des mesures provisoires limitées à trois mois, s’il apparaît que le risque peut être éliminé efficacement au niveau communautaire. Le Conseil a la possibilité de s’opposer à la majorité simple aux mesures proposées par la Commission.

Comme le rappelle régulièrement la Cour de justice des communautés européennes, la liberté des échanges constitue un principe fondamental de la construction européenne. Mais avec les directives « nouvelle approche » et la directive « sécurité générale des produits », la Commission et le Conseil ont tenté de faire en sorte que le marché unique n’empêche pas les États membres d’exercer leur devoir de protection des personnes. Si la sauvegarde de la santé publique ne doit pas provoquer des entraves artificiels au marché (et une des motivations de la Commission est de limiter les perturbations concurrentielles

\[\text{\footnotesize\textsuperscript{29}} \text{Il faut qu’au moins un des États membres ait pris des mesures restreignant la mise sur le marché d’un produit, qu’il existe une divergence de vue entre les États membres, que le risque ne puisse pas être traité, compte tenu de l’urgence, dans les procédures normales prévues par les réglementations spécifiques et qu’il puisse être éliminé seulement au niveau communautaire compte tenu du respect de deux principes fondamentaux de l’Union : assurer la protection de la santé et la sécurité des consommateurs et le bon fonctionnement du marché unique. Il faut encore que l’un des États membres demande l’intervention de la Commission. En respectant une procédure particulière où interviennent les représentants des États membres et le Conseil, la Commission peut contraindre les États membres à prendre les mesures temporaires nécessaires (vérification, demande d’information, analyses, rendre un dispositif ou un avertissement obligatoire, interdire le produit, le faire retirer du marché, etc.).} \]
des législations nationales édictées sur ce motif, la directive « sécurité générale des produits » a aussi pour fonction de réaffirmer un droit fondamental de la personne, ébranlé par une succession de décisions jurisprudentielles : celui de voir proposer à sa consommation uniquement des produits sûrs ayant fait l’objet de contrôles par le fabricant ou un laboratoire indépendant. Le renvoi aux normes est un moyen de concilier, de façon conventionnelle, les deux objectifs ainsi proclamés.

2.2.2. Le renvoi conventionnel aux normes de sécurité

Avec la nouvelle politique européenne, les normes techniques sont au centre du dispositif de preuve de la conformité. Néanmoins, l’Europe était construite suivant le principe fondamental du marché, l’initiative personnelle ne doit pas être trop restreinte par les nouvelles dispositions. Les normes harmonisées ne sont pas, en conséquence, rendues obligatoires. Cependant, comme elles constituent le mode de preuve théoriquement le plus objectif (car sous le contrôle direct de l’ensemble des opérateurs économiques), l’établissement de la preuve sera plus contraignant pour ceux qui choisiront une autre voie. De ce fait, la conformité aux normes est devenue la règle et l’examen de type, l’exception.

Quatre procédures, ou une seule, sont prévues selon que la norme harmonisée (ou par défaut nationale) constitue, ou ne constitue pas, le référentiel établissant la preuve de la conformité aux exigences essentielles:

- **Si les entreprises choisissent de se conformer aux normes, elles peuvent s’assurer de la conformité par :**

  ➔ les certificats de conformité ou les marques de conformité délivrées par une tierce partie,

____________________________

30 Les directives sectorielles précisent, parmi les différentes voies offertes, celles qui sont autorisées.

Partie I. La genèse d’un régime de gestion des risques

➔ les résultats d’essais effectués par une tierce partie,

➔ une déclaration de conformité délivrée par le fabricant ou son mandataire établi dans la Communauté,

➔ d’autres moyens spécifiques définis éventuellement dans chaque directive « nouvelle approche ».

• Si les entreprises choisissent de ne pas prendre la norme comme référentiel, seul les essais effectués par une tierce partie peuvent établir la preuve de la conformité.

Les organismes qui peuvent délivrer une marque ou un certificat sont notifiés par chaque État à la Commission et aux autres États membres. Le contrôle de leur fonctionnement est laissé à leur appréciation, la Commission, dans sa communication sur l’approche globale en matière de certification et d’essais (J.O.C.E, N°C267/3 du 19.10.89), énonçant clairement sa préférence pour les contrôles par accréditation. Les organismes certificateurs doivent en général respecter les normes les concernant (la série des normes EN 45000). Les différents cas pour attester de la conformité aux exigences essentielles sont résumés dans le graphique 3.11.
2.2.3. Le processus d’élaboration des normes européennes

L’élaboration des normes, au niveau européen, s’effectue en Comités techniques sectoriels (T.C pour technical committee) découpés en groupes de travail (Working Group). En puériculture, les produits sont classés par leurs fonctions. On a ainsi six groupes de travail. Le WG1, WG2, WG3, WG4, WG5, correspondant aux fonctions : « assise, soins, toilette »; « couchage, repos, sommeil »; « transport par véhicule roulant »; « éveil et prévention »; « sucer, boire se nourrir et fonctions similaires ». Le sixième groupe - transversal - spécifie les risques généraux et énonce les principes méthodologiques, les mesures et les tests applicables à l’ensemble des produits de puériculture.
Le graphique 3.12 présente la procédure d’élaboration d’une norme européenne. Les graphiques suivants donnent des éléments statistiques sur la production et le catalogue des normes. On constate que la part européenne est chaque année plus importante dans le catalogue de l’AFNOR, mais les données cumulées sont encore insuffisantes pour une application correcte des directives « nouvelle approche ».
Graphique 3.13. Secrétariats des comités techniques du CEN
(données cumulées)

Source: SQUALPI (1997a)

(y compris reprises européennes)

La possibilité de créer de nouvelles normes enregistrées (simples références normatives) a été supprimée en 1984. À partir de 1995, les normes enregistrées sont transformées progressivement en fascicules de documentation.
Graphique 3.15. Production annuelle de normes AFNOR (normes homologuées, expérimentales et fascicules) répartition selon l’origine.

Graphique 3.16. Production normative européenne annuelle

Graphique 3.17. Production normative européenne (Données cumulées).

L’ETSI a été créé en 1989.
En 1991 et 1992, les statistiques cumulées du CEN et du
CENELEC ne comptent pas les amendements à des textes
normatifs.
A partir de 1994, le CEN ne compte
plus les corrigenda dans les
données de production. A partir de
1995, les données du CECC sont
incluses dans celles du CENELEC.

Graphique 3.18. Nombre de normes européennes harmonisées publiées au
J.O.C.E, nécessaires à l’application des directives « nouvelle approche »
(données cumulées).

Source: Squalpi (1997a). On estime le
nombre de normes nécessaires à
3000.

2.3. La normalisation de la sécurité : un compromis industriel-civique

2.3.1. La justification de la normalisation sous le régime de Vichy

La justification de la normalisation comme instrument de progrès social est
présentée dès ses origines.32 Dans le cadre de la standardisation des produits et
des usages, l’ordre fonctionnel est mis en valeur comme source d’émancipation
des masses et de prospérité de la nation (Mailly, 1946 p. 109). La délégation aux
objets des tâches ménagères permettant un foyer bien ordonné s’accommode

32 On trouvera de nombreuses citations à la gloire de la normalisation dans un document
publié pour le cinquantième anniversaire des premières normes françaises, AFNOR (1970).
parfaitement de la mise au premier plan de la famille par le régime de Vichy. La croyance aux bienfaits de la technique permet, en ces heures troubles, de trouver une trace d’humanité dans la disposition fonctionnelle de l’espace et la possession d’objets bien conçus. Ainsi Paul Breton, commissaire général du salon des arts ménagers et président de la commission en charge du secteur à l’AFNOR, décrivait ainsi l’avenir de la normalisation, dans un rapport aux journées du 16 décembre 1942:

« Si la normalisation atteint un objet destiné à la quasi totalité des citoyens comme l’équipement ménager, elle aura du point de vue social, pris une importance de premier plan. Elle permettra, en allégeant la tâche souvent écrasante de la mère de famille, une rénovation du foyer et aura, en mettant sous les yeux des enfants, un matériel bien adapté, une valeur éducative incontestable.

Dans ce domaine, l’usager doit avoir voix prépondérante et le critère principal est l’aptitude à l’emploi. Les qualités que doit présenter un ustensile ménager sont la facilité de manipulation, le moindre encombrement, la commodité du logement, l’entretien facile, la durabilité et la sécurité au point de vue de l’hygiène et la prévention des accidents.

La normalisation ainsi comprise nous donnera les moyens d’être prêts à faire du neuf, à éviter le retour des erreurs commises antérieurement et à créer des foyers plus clairs, plus sains, plus beaux et plus humains.

Et Jacques Maily (1946, p. 111) de commenter, après avoir pris en exemple le modèle allemand et anglais, « la normalisation s’affirme donc comme poursuivant la mise en pratique du principe de la prééminence de l’interêt général sur les intérêts particuliers. On ne saurait trop insister sur ce caractère d’utilité sociale à une époque où il est tant parlé de communauté nationale, de solidarité nationale et où l’on se préoccupe enfin de mettre au premier plan l’intérêt de la collectivité… sans toutefois toujours y réussir ! »

2.3.2. La justification de la normalisation dans le cadre communautaire

D’une toute autre nature est la justification de la normalisation dans le cadre de la construction européenne. La normalisation n’est plus mise en avant dans l’utopie industrielle d’un monde fonctionnel et ordonné mais pour le mode de preuve et d’équivalence qu’elle permet. La loi de 1983, en France, et la directive « sécurité générale des produits », en Europe, en proclamant comme

34 Cette description idyllique de la modernité procurée par l’ordre normatif est à mettre en parallèle avec la perception de Boris Vian (1993, p. 65) qui, à la même époque, décrit les normes comme : « de petits fascicules gris souris, qui tentaient de régler toutes les formes de l’activité humaine ».
principe fondamental le droit à la sécurité permettent à la normalisation de jouer un rôle similaire à celui de l'assurance pour les accidents du travail ; ce qui ne veut pas dire que des différences essentielles ne concernent pas les deux concepts. Les mécanismes d'assurance tiennent une place essentielle dans les procès en responsabilité civile à la suite d'un accident avec un produit de consommation. A l'inverse, la normalisation agit essentiellement dans la phase de prévention. C'est à elle que revient le soin de définir a priori les caractéristiques des produits. La conformité aux normes techniques n'exclut pas la responsabilité civile du fabricant. Les juges, par l'utilisation de différentes règles, indemnisieront les victimes d'accidents domestiques. L'assurance, qui reste facultative, permet de clôturer le dispositif d'indemnisation. (Pour plus de précision, cf. Calais Auloy, 1992; J. Revel, 1984).

Si les normes techniques sont devenues les outils privilégiés pour prouver que les exigences de sécurité ont été respectées, cela c'est fait en plusieurs étapes. Le texte de 1983 sur la sécurité des consommateurs a placé les normes techniques au centre du dispositif de prévention. Mais le renvoi aux normes était de nature conventionnelle et n'éliminait pas la possibilité de saisir d'autres ressources pour juger de la sécurité. Un accident suffisait à rompre l'accord tacite sur la présomption du respect des obligations légales. Le schéma européen de la nouvelle approche en séparant les exigences de sécurité des moyens de leur application discutés au sein du Comité Européen de Normalisation a achevé cette évolution. Il inscrit formellement dans des directives une délégation conventionnellement admise.

De même que pour les textes juridiques, les textes techniques ne sont que les supports à partir desquels sont tirées les normes proprement dites. Mais comment s'agence la régulation entre normes techniques et juridiques ? Lorsque les interprétations de la loi de 1983 et de la directive de 1992 par les principaux organismes administratifs reviennent à considérer les exigences de sécurité

---

35 L'expression « assurance de la qualité » accompagne cette similitude d'une concordance terminologique.

36 C'est le sens du refus par le ministre de la consommation d'un amendement visant à substituer à l'expression « règles de sécurité » celle de « règle de sécurité en vigueur ». La formulation trop précise risquait de limiter le champ d'application de la loi aux seules prescriptions législatives ou réglementaires et d'écarter d'autres sources légitimes comme les règles de l'art. (Sénat, séance du 3 juin 1983, p. 1361). Les termes « en vigueur » seront supprimés en deuxième lecture.
comme une obligation de conformité aux normes techniques, il y a superposition, sans recouvrement, entre les deux types de normes. Il est important de garder à l’esprit que cette superposition peut à tout moment être contestée. Une clause de sauvegarde inscrite dans la directive « sécurité générale des produits », autorise les États membres à suspendre la mise sur le marché de produits dangereux même s’ils sont conformes. En fait, le couplage « normes techniques/sécurité légitime » repose sur des hypothèses fortes: 1°) que la norme technique soit un outil fiable et efficace pour répondre aux exigences de sécurité 2°) que les normes en vigueur ne soient pas dépassées par la technologie 3°) qu’elles ne soient pas considérées comme défectueuses par les partenaires sociaux. 4°) et éventuellement qu’elles soient reconnues par l’autorité judiciaire comme un élément décisif pour juger que l’industriel avait à sa disposition le moyen d’améliorer la sécurité de ces produits. Que l’une de ces hypothèses soit invalidée, et c’est l’ensemble du dispositif qui est ébranlé. La norme technique se distingue également de la norme juridique du fait que les magistrats ne jugent pas à travers elle mais à partir de textes juridiques, la norme technique n’étant mobilisée que pour motiver leurs décisions.

La délégation aux normes ne pose pas de problèmes particuliers lorsque la situation est bien agencée. On a beaucoup écrit sur le flou des termes de la directive « sécurité générale des produits » et ses difficultés d’interprétation. Il nous semble que cette modalité d’expression de la règle en permettant un déploiement varié de preuves lors d’un conflit ne ferme pas définitivement la porte à la mobilisation de ressources non techniques pouvant s’avérer légitimes. La convention de clôture sur les normes techniques est particulièremment remise en cause si un nombre important d’accidents graves survient avec des produits conformes. Cette situation provoque une suspicion qui peut être relayée par l’opinion publique et conduire à une relance du procès en responsabilité. Dans le procès médiatique les critiques peuvent s’exercer à plusieurs niveaux. Les premières restent dans le cadre de la présomption de conformité et ne remettent pas en cause le mode d’équivalence qu’il implique : ce qui est critiqué, c’est l’instrument d’évaluation (la norme ne permet plus d’atteindre les objectifs assignés), ou sa procédure d’élaboration (la norme est déiciente parce qu’elle a été écrite sans entendre l’ensemble des partenaires, ou dans une version plus


radicale : la norme n’est pas fiable car elle est élaborée entre industriels et l’intérêt de ces derniers est de réduire les coûts de fabrication et d’élaboration du texte normatif). Les secondes, sortent du cadre industriel-civique proprement dit : c’est l’utilisation même de normes techniques qui est alors dénoncée.

Afin d’éviter que ces critiques n’affaiblissent la convention de renvoi aux normes, les pouvoirs publics doivent agir rapidement lors d’un accident. C’est l’intérêt également des entreprises pour lesquelles une campagne d’opinion est préjudiciable en termes d’image. Un problème résulte de la déconnexion entre l’attribution de la responsabilité civile et la présomption administrative de respect des exigences essentielles. Les industriels, une fois effectuée la démarche de conformité souhaiteraient voir leur responsabilité civile définitivement dégagée. Mais l’indemnisation civile des victimes répond à d’autres principes de justice que le simple respect d’une convention administrative. Le juge n’est pas contraint par les normes techniques, elles sont une ressource parmi d’autres pour établir son jugement. On touche ici à une limite du modèle de procéduralisation que nous étudierons dans le chapitre 8. Demeurant extérieures à la qualification de la responsabilité, les normes techniques peuvent être délaissées des fabricants s’ils n’en perçoivent que les aspects contraignants.

**CONCLUSION : MARCHE UNIQUE ET POLITIQUE DE LA QUALITE**


---

Le développement de la normalisation s’inscrit dans une politique de la qualité au niveau de l’Union Européenne. Jacques Delors lorsqu’il présidait la Commission des Communautés européennes, a indiqué clairement que si le protectionnisme n’est pas la finalité de la « nouvelle approche », en favorisant une qualité élevée reposant sur des normes et des mécanismes d’assurances, le marché unique doit permettre des économies d’échelle et augmenter la compétitivité des entreprises européennes. L’assurance de la qualité et la conformité aux normes de produits apparaissent ainsi comme deux réponses complémentaires aux exigences de qualité du client. Mais, alors que le mouvement qualité fondé sur les normes I.S.O. 9000 avait surtout pour but de formaliser les relations contractuelles entre fabricants, le respect des normes de sécurité oblige les industriels à anticiper l’usage effectif dans leurs stratégies de marché.


La première concerne les formes de la concurrence. Le double impératif du marché et de l’industrie, dans un contexte mondial de saturation de la

---


41 Des correspondances peuvent être effectuées avec les faits stylisés mis en évidence par l’École de la régulation (Boyer et Durand, 1993). Il ne s’agit pas de tisser des liens artificiels pour l’ensemble des caractéristiques des régimes de régulation analysés par ce courant (rapport salarial, etc.) qui ne concernent pas notre terrain, mais de faire un rapprochement avec leurs conclusions sur les modifications récentes dans l’espace des produits, et les formes organisationnelles qui vont avec.
demande, se traduit par une politique de produits fortement différenciés. La normalisation doit intégrer ces exigences ce qui se répercute dans la formulation des normes (cf. chapitre 4). Bien que des nuances doivent être apportées selon les secteurs d’activité, l’Europe ne se manifeste pas par un retour à une production de masse. Nombre d’acteurs mettent en évidence, par exemple, le caractère régional des produits de puériculture. Ce constat peut être effectué pour de nombreuses catégories de produits. C’est le cas de la plupart de ceux que nous avons étudiés (des produits de puériculture aux mobiliers scolaires) mais on trouve également des différences régionales dans les grandes industries comme l’automobile. Ainsi, avec l’effort fourni ces dernières années, l’Europe arrive tant bien que mal à harmoniser ses normes. Les prescriptions techniques ne constituent plus des entraves à l’entrée, mais il n’existe pas une complète équivalence entre les produits normalisés. Les normes sont communes mais elles couvrent un ensemble de produits différenciés.

La seconde remarque concerne la place des PME dans le dispositif. Les PME produisent essentiellement pour les marchés locaux et peuvent difficilement valoriser les investissements dans les normes. La Commission a semble-t-il conscience de ces difficultés lorsqu’elle laisse la porte ouverte à d’autres modes de preuves que l’assurance de la qualité pour répondre aux « exigences essentielles ». Il n’en demeure pas moins que ce sont les P.M.E, notamment celles dont le bon niveau de qualité ne provient pas du respect de procédures formalisées, qui tirent le moins avantage du système européen. Si elles tentent de valoriser les investissements dans la qualité par une certification, leur taille insuffisante et leurs débouchés trop localisés ne leur permettent pas d’être compétitives sur les prix. Si, en revanche, elles décident de répondre au nouveau schéma à moindre coût, il leur faut choisir une des trois autres voies de preuve de la conformité. Cela se traduit inévitablement par des essais techniques (donc la constitution d’un équipement à cet effet) et de coûts

42 Soutenir le développement des PME, créatrices d’emploi, est également une priorité affichée par le livre blanc de la Commission en 1993 (Delors, 1994).

43 Sans compter que les PME n’ont ni les moyens financiers, ni les moyens humains, pour participer activement à l’élaboration des normes.

44 Or le contexte de saturation de la demande et de stagnation des revenus qui accompagne la mise en place du marché unique se traduit par une exigence de prix serrés de la part des distributeurs. Le critère du prix devient en effet très important dans les décisions d’achat des ménages.
d’évaluation par un laboratoire indépendant. Ces surcoûts ne sont pas toujours justifiés pour les entreprises dont la qualité des produits repose sur un savoir-faire, une intégration de la production, le temps utilisé pour les finitions et des relations privilégiées avec les fournisseurs et les clients. Le dispositif européen pose directement la question de la survie de ces industries qui avaient, jusqu’à présent, réussi à trouver leur place dans les tissus industriels des pays membres de l’Union.
### Tableau 3.19. Principales dates concernant la normalisation et la certification

<table>
<thead>
<tr>
<th>Date</th>
<th>Événements</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>23 juin 1857</td>
<td>Loi sur la protection des marques collectives</td>
</tr>
<tr>
<td>1904</td>
<td>Commission électrotechnique internationale</td>
</tr>
<tr>
<td>1907</td>
<td>Comité électrotechnique français</td>
</tr>
<tr>
<td>10 Juin 1918</td>
<td>Arrêté créant la Commission Permanente de Standardisation</td>
</tr>
<tr>
<td>6 mai 1919</td>
<td>Loi sur les appellations d’origine</td>
</tr>
<tr>
<td>22 juin 1926</td>
<td>Création de l’AFNOR (association de 1901)</td>
</tr>
<tr>
<td>24 juin 1928</td>
<td>Loi sur la protection des numéros et signes servant à identifier les marchandises</td>
</tr>
<tr>
<td>31 Octobre 1928</td>
<td>Arrêtés fixant le statut de la normalisation</td>
</tr>
<tr>
<td>24 avril 1930</td>
<td>Creation de l’I.S.A.</td>
</tr>
<tr>
<td>mai 1930</td>
<td>Décret-loi créant la marque NF</td>
</tr>
<tr>
<td>12 novembre 1938</td>
<td>Loi et décret fixant le deuxième statut de la normalisation</td>
</tr>
<tr>
<td>15 avril 1942</td>
<td>Arrêté fixant le statut de la marque NF</td>
</tr>
<tr>
<td>5mars 1943</td>
<td>Décret déclarant l’AFNOR d’utilité publique</td>
</tr>
<tr>
<td>23 février 1947</td>
<td>Création de l’I.S.O. (1ère réunion à Paris le 7 juillet 1949)</td>
</tr>
<tr>
<td>5 août 1960</td>
<td>Art. 2 de la loi d’orientation agricole sur les labels</td>
</tr>
<tr>
<td>27 juin 1961 et 13 janvier 1965</td>
<td>Décrets sur les labels agricoles</td>
</tr>
<tr>
<td>2 juillet 1963</td>
<td>Art. 7 et 8 de la loi de finances sur les labels industriels</td>
</tr>
<tr>
<td>1961</td>
<td>Création du CEN</td>
</tr>
<tr>
<td>31 décembre 1964</td>
<td>Loi sur la protection des marques collectives</td>
</tr>
<tr>
<td>1968</td>
<td>Premières normes ISO 9000 (assurance de la qualité)</td>
</tr>
<tr>
<td>10 janvier 1978</td>
<td>loi Scrivener sur les certificats de qualification</td>
</tr>
<tr>
<td>3 Juin 1994</td>
<td>Loi sur la certification de produits</td>
</tr>
<tr>
<td>30 mars 1995</td>
<td>Décret sur la certification des produits</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tableau 3.20. Les principales étapes de la construction du marché unique et de la protection de la sécurité des consommateurs au niveau européen.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Date</th>
<th>Événement</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>18 avril 1951</td>
<td>Signature à Paris du traité institution la Communauté européenne du charbon et de l’acier</td>
</tr>
<tr>
<td>25 mars 1957</td>
<td>Signature à Rome du traité instituant le marché commun</td>
</tr>
<tr>
<td>1 janvier 1958</td>
<td><strong>Entrée en vigueur du traité de Rome</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>30 juillet 1962</td>
<td><strong>Entrée en vigueur de la politique agricole commune</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>1er juillet 1968</td>
<td>Élimination des derniers droits de douane intra-communautaires pour les produits industriels et mise en place du tarif extérieur commun (TEC).</td>
</tr>
<tr>
<td>28 mai 1969</td>
<td><strong>Résolution du Conseil établissant un programme en vue de l’élimination des entraves techniques aux échanges des produits industriels, résultant de disparités entre les dispositions législatives, réglementaires et administratives des États membres.</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>21 mai 1973</td>
<td>Élargissement du programme d’harmonisation technique</td>
</tr>
<tr>
<td>14 avril 1975</td>
<td>Résolution du Conseil relative à un programme préliminaire de la CEE pour une politique de protection et d’information des consommateurs</td>
</tr>
<tr>
<td>20 février 1979</td>
<td><strong>Arrêt cassis de Dijon</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>19 mai 1981</td>
<td>Deuxième programme de la CEE pour une politique de protection et d’information des consommateurs</td>
</tr>
<tr>
<td>27 juillet 1981</td>
<td>Décision du Conseil (81/623/CEE) concernant la réalisation d’une expérience pilote relative à un système communautaire d’informations sur les accidents dans lesquels sont impliqués des produits en dehors du cadre des activités professionnelle et de circulation routière (EHLASS)</td>
</tr>
<tr>
<td>2 mars 1984</td>
<td>Décision du Conseil (84/133/CEE) instaurant un système communautaire d’échange rapide d’information sur les dangers découvant de l’utilisation de produits de consommation</td>
</tr>
<tr>
<td>7 mai 1985</td>
<td><strong>Résolution du Conseil concernant une nouvelle approche en matière d’harmonisation technique et normalisation</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>17 et 28 février 1986</td>
<td>Signature de l’Acte unique européen</td>
</tr>
<tr>
<td>Date</td>
<td>Description</td>
</tr>
<tr>
<td>-----------------</td>
<td>-------------------------------------------------------------------------------------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>25 juin 1987</td>
<td>Résolution du Conseil concernant la sécurité des consommateurs</td>
</tr>
<tr>
<td>1 juillet 1987</td>
<td>Entrée en vigueur de l’Acte unique</td>
</tr>
<tr>
<td>21 décembre 1989</td>
<td><strong>Résolution du Conseil (90/C 10/01) concernant une approche globale en matière d’évaluation de la conformité.</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>19 juin 1990</td>
<td>Signature des accords de Schengen</td>
</tr>
<tr>
<td>13 décembre 1990</td>
<td>Décision du Conseil (90/683/CEE) concernant les modules relatifs aux différentes phases des procédures d’évaluation de la conformité et destinés à être utilisés dans les directives d’harmonisation technique.</td>
</tr>
<tr>
<td>3 mai 1990</td>
<td>Premier plan d’action triennal de la Commission en faveur des consommateurs (1990-1992)</td>
</tr>
<tr>
<td>7 février 1992</td>
<td>Signature du traité de Maastricht instituant l’Union Européenne</td>
</tr>
<tr>
<td>2 mai 1992</td>
<td>Création de l’Espace Économique Européen</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>29 juin 1992</strong></td>
<td><strong>Directive 92/59/CEE relative à la sécurité générale des produits</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>1er janvier 1993</td>
<td>Entrée en vigueur du marché unique</td>
</tr>
<tr>
<td>23 octobre 1993</td>
<td>Décision du Conseil (93/580/CEE) concernant la mise en place d’un système communautaire d’échange d’informations pour certains produits qui risquent de compromettre la santé ou la sécurité des consommateurs</td>
</tr>
<tr>
<td>29 octobre 1993</td>
<td>Décision du Conseil (93/683/CEE) instituant un système communautaire d’informations sur les accidents domestiques et de loisirs (EHLASS), modifiée par la décision 94/184/CEE.</td>
</tr>
<tr>
<td>1 novembre 1993</td>
<td>Entrée en vigueur du traité de Maastricht</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Date</th>
<th>Catégorie de produits</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>19 février 1973</td>
<td>« Basse tension » (73/23/CEE) modifiée par 93/68 CEE du 22/07/93</td>
</tr>
<tr>
<td>25 juin 1987</td>
<td>« Récipients à pression simple » (87/404/CEE) modifiée par 90/488/CEE du 17/09/90 et par 93/68/CEE du 22/07/93</td>
</tr>
<tr>
<td>3 mai 1988</td>
<td>« Jouets » (88/378/CEE) modifiée par 93/68/CEE du 22/07/93</td>
</tr>
<tr>
<td>21 décembre 1988</td>
<td>« Produits de construction » (89/106/CEE) modifiée par 93/68/CEE du 22/07/93</td>
</tr>
<tr>
<td>3 mai 1989</td>
<td>« Compatibilité électromagnétique » (89/336/CEE) modifiée par 92/31/CEE du 28/04/92 et par 93/68/CEE du 22/07/93</td>
</tr>
<tr>
<td>14 juin 1989</td>
<td>« Machines » (89/392/CEE) modifiée par (91/368/CEE) du 20/06/91 et par 93/44/CEE du 14/06/93 et par 93/68/CEE du 22/07/93.</td>
</tr>
<tr>
<td>21 décembre 1989</td>
<td>« Équipements de production individuelle » (E.P.I) (89/686/CEE) modifiée par 93/68/CEE du 22/07/93 et par 93/95/CEE du 29/10/93</td>
</tr>
<tr>
<td>20 juin 1990</td>
<td>« Instruments de pesage à fonctionnement non automatique » (90/384/CEE) modifiée par 93/68/CEE du 22/07/93</td>
</tr>
<tr>
<td>20 juin 1990</td>
<td>« Dispositifs médicaux implantables actifs » (90/385/CEE)modifiée par 93/68/CEE du 22/07/93</td>
</tr>
<tr>
<td>29 juin 1990</td>
<td>« Appareils à gaz » (90/396/CEE) modifiée par 93/68/CEE du 22/07/93</td>
</tr>
<tr>
<td>29 avril 1991</td>
<td>« Terminaux de télécommunications » (91/263/CEE) modifiée par 93/68/CEE du 22/07/93</td>
</tr>
<tr>
<td>21 mai 1992</td>
<td>« Exigences de rendement des chaudières » (92/42/CEE) modifiée par 93/68/CEE du 22/07/93</td>
</tr>
<tr>
<td>5 avril 1993</td>
<td>« Explosifs à usage civil » (93/15/CEE)</td>
</tr>
<tr>
<td>14 juin 1993</td>
<td>« Dispositifs médicaux » (93/42/CEE)</td>
</tr>
<tr>
<td>23 mars 1994</td>
<td>« Appareils et systèmes de protection destinés à être utilisés en atmosphères explosives » (94/9/CE)</td>
</tr>
<tr>
<td>16 juin 1994</td>
<td>« Bateaux de plaisance » (94/25/CE)</td>
</tr>
<tr>
<td>20 décembre 1994</td>
<td>« Emballages et déchets d’emballages » (94/62/CE)</td>
</tr>
<tr>
<td>29 juin 1995</td>
<td>« Ascenseurs » (95/16/CE)</td>
</tr>
<tr>
<td>En préparation</td>
<td>Équipements sous pression, Installations à câbles transportant du public, ouvrages en métaux précieux</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Source SQUALPI (1997c).
Partie II.

Les modes d’élaboration des normes dans les comités et leurs implications économiques
Partie II. Les modes d’élaboration des normes dans les comités...

« Le 16 juin, alors que nous le promenions dans sa poussette (poussette-canne B.) celle-ci a alors brusquement commencé à se replier. Bébé, qui avait à ce moment, sa main gauche tenant le tube à hauteur de “la charnière” servant au pliage, a eu son pouce gauche coincé. Nous n’avons malheureusement rien pu faire et nous avons alors constaté avec horreur que bébé avait la dernière phalange du pouce pratiquement sectionnée juste à la hauteur de la matrice de l’ongle. Celle-ci ne tenait plus que par un bout de peau sur le côté. »

« Notre fille de quinze ans promenait le chien d’amis, elle tenait le chien en laisse (télescopique). En passant le long d’un cours de tennis, le chien a voulu courir après la balle, le long du grillage. Sous l’effort rapide du chien bondissant, la laisse s’est brusquement rompue au niveau du collier. Par l’action de l’enrouleur à ressort, la laisse est venue frapper violemment l’œil gauche de notre fille. Perte totale de la vision de l’œil. »

« M. E. L. demeurant 3, rue d’A. 75016 Paris, saisissait la commission à la suite de l’accident dont a été victime son épouse, Mme E.C.C. L., le dispositif de sécurité “Air bag” pour véhicule automobile s’étant déclenché inopinément et ayant occasionné des fractures complexes des deux os de l’avant-bras gauche. (...) Lors de l’accident, la voiture était arrêtée derrière un camion. Ce dernier a reculé et Mme L. a donc cherché à faire de même en enclenchant la marche arrière de la main droite et en actionnant le Klaxon de l’avant-bras gauche, sa main tenant toujours le volant. Le dispositif “Air bag” se serait alors déclenché...»

---

2 Témoignage de consommateur cité dans l’avis de la C.S.C., 8e rapport, 1992, p. 76.
projetant le bras gauche de Mme L. en porte-à-faux sur la vitre ouverte de la portière gauche et entraînant les blessures constatées\footnote{3}.

« Le 3 novembre 1993, la commission a reçu une requête de M\'\'\'\'\'\'\'\'\'l S. signalant qu’elle avait utilisé, le 3 juin 1993, un décaptant “surpuissant” de marque V., dont l’emballage comporte une fermeture à l’épreuve des enfants. Sous ce bouchon, se trouve une pastille métallique qu’il faut percer pour avoir accès au produit. M\’\'\'\'\'\'\'l S. a utilisé, pour ce faire, d’abord ses ongles, puis un couteau et enfin la pointe d’un pinceau. C’est alors que du décaptant a été projeté sur ses yeux et son visage\footnote{4} ».

« Le 7 mars 1994, une assistante maternelle de la crèche du Colombier, de la ville de de Bezons (95), a saisi la commission pour l’informer qu’un bébé de six mois qu’elle garde à son domicile a failli (en décembre 1993) s’étouffer avec le pompon d’un jouet: “un petit marin de la société T., répondant aux normes européennes”. Elle indiquait dans sa requête que ce n’est qu’en pratiquant la méthode d’Heimlich qu’elle avait réussi à faire recracher à l’enfant la petite touffe de tissu qu’il avait avalée\footnote{5} ».

« La commission s’est, le 6 avril 1994, saisie d’office d’un problème de sécurité posé par un lit en hauteur, après qu’elle eut été informé par le S.A.M.U. de Nantes d’un accident mortel survenu du fait d’un lit surélevé de type mezzanine, situé au dessus d’un bureau, et utilisé par un enfant de cinq ans. Celui-ci, en effet, probablement en voulant descendre de son lit dans le courant de la nuit, était passé dans l’espace entre la rambarde et le matelas et était resté pendu. Les parents avaient constaté au matin le décès de leur enfant\footnote{6} ».

Le 29 décembre 1993 au soir, M. S. a retrouvé sa fille accroupie sous son lit, la tête sous le matelas et le sternum coincé entre les barreaux métalliques du fond du lit. Inanimée, elle a été transportée à l’hôpital Robert Debré où le décès a été constaté. L’enquête effectuée a démontré que les barreaux métalliques constituant le sommier du lits étaient suffisamment écartés (12 cm à la tête et au

\footnote{3} Avis C.S.C., 8\ ème rapport, 1992, p. 110.
\footnote{4} Avis, C.S.C., 10\ ème rapport, 1994, p. 94.
\footnote{5} Avis, C.S.C., 10\ ème rapport, 1994, p. 90.
\footnote{6} Avis de la C.S.C., 10\ ème rapport, 1994, p. 109.
pied du lit, 10 cm entre deux barreaux successifs) et souples pour laisser passer le corps d’un petit enfant. La petite victime, qui pesait environ neuf kilos, s’était mise debout à la tête de son lit. Elle a alors du glisser par l’espace de 4 cm existant à cet endroit entre le matelas et la tête du lit puis entre les deux premiers barreaux du sommier. Compte tenu de leur souplesse, ceux-ci pouvaient en effet s’écarter sous le poids de l’enfant puis se resserrer autour de lui, l’empêchant de se dégager. Le docteur Lavaud, rapporteur de la Commission de Sécurité des Consommateurs chargée, après l’accident d’examiner le lit, a indiqué que le fait que l’enfant ait été coincée au niveau de la poitrine avait diminué ses possibilités de respiration, ce fait étant aggravé par le respiration en atmosphères confinée puisque sa tête était recouverte par le matelas.

Graphique II.1. Répartition des accidents selon la cause

7 Extrait du jugement, MP/Buisson, TGI Paris, 31\textsuperscript{e} chambre, 31 janvier 1996.
Des poussettes qui mutilent, des laisses qui rendent aveugles, des jouets qui étouffent, des lits qui tuent, des dispositifs de sécurité qui blessent..., le consommateur dans son usage quotidien n’a pas idée des dangers qui le guettent. Pourtant, aucun des produits en cause n’a été introduit sur le marché avec une intention délibérée de créer des dommages, et les scénarios qui précèdent ont tous comme caractéristique commune de demeurer dans un usage raisonnable. Ils mettent en évidence les difficultés pour un fabricant de concevoir l’ensemble des interactions « normales » que peut subir un produit lors de la phase de consommation. Certains des accidents révèlent un défaut dans le produit (manque d’un dispositif de verrouillage sur la poussette, vice de conception de l’Air bag, ...). D’autres, les insuffisances d’une norme ou de la réglementation (la norme jouet ne prévoyait pas de cas particuliers pour les éléments non détachables et non rigides pouvant être arrachés en morceaux suffisamment petits pour être avalés par un enfant; le fabricant des bouteilles de produit décapant respecte bien l’arrêté sur les bouchons de sécurité mais cette réglementation ne prévoit pas d’obligation particulière sur le contenant alors que, par temps chaud, l’augmentation de la température entraîne une élévation de la pression ; il n’existait pas de normes sur les fond de lits pour enfant au moment de l’accident, etc.). D’autres accidents, au contraire, auraient pu être évités par le respect de la norme en question.

Ces accidents mettent en évidence la complexité de la démarche de prévention des risques d’accidents. Certains dispositifs ultra modernes de protection deviennent rapidement dangereux lorsqu’un des paramètres n’est plus maîtrisé. Il n’est pas question de remettre en cause la nécessité des Air bag dont tous les spécialistes reconnaissent qu’ils permettent de réduire la conséquence des accidents, mais le cas cité démontre que l’on peut passer

---

8 Selon les statistiques de la DGCCRF pour 1995 qui résultent à 50% d’informations transmises par les consommateurs et à 17% des directions départementales, les familles de produits les plus impliquées dans un accident sont les meubles (15%), les produits électriques et d’équipement ménager (13%), les jeux, jouets et articles de puériculture (10%) et les articles de sport et de camping (10%). Les accidents les plus fréquents demeurent les brûlures (28%), les chutes (22%), les étouffements ou strangulations (17%) et les intoxications (9%). 80% des accidents ont lieu à la maison et ses dépendances immédiates (garage, jardin), les autres accidents ont lieu principalement dans la rue et dans l’enceinte scolaire. Les victimes d’accidents sont essentiellement, les enfants de moins de 15 ans (35% dont 54% de moins de 5 ans) et les personnes âgées de plus de 60 ans (42%). Source DGCCRF (1996).
rapidement du produit «le plus sûr» à un produit «dangereux». Avant l’accident, le dispositif avait dû être démonté pour effectuer une réparation par un garagiste concessionnaire de la marque de la voiture. Or les dispositifs d’Air bag sont si complexes qu’ils demandent des compétences particulières que les garagistes n’ont pas forcément acquises. L’amélioration de la sécurité ne peut se limiter à incorporer des dispositifs complexes et performants dans le produit, elle doit aussi s’assurer de la qualification des personnes susceptibles d’intervenir sur celui-ci. D’autres produits, extrêmement simples, ne révèlent pas le danger que leur utilisation implique. L’accident et sa répétition joue le rôle de révélateur. L’avis de la C.S.C sur les laisses pour chien révèle que l’accident de la petite fille n’est pas un cas isolé. Les nombreux yeux crevés et personnes renversées rendent indispensable une norme pour ce type de produit.

**Graphique II.2. Activité lors de l’accident par classes d’âges**

![Graphique des activités par âge](image)

Source ELHASS, 1995, (DGS, CITI2, Août 1996)
Seules les principales activités ont été inscrites. Le total est donc différent de 100.

La théorie néo-classique, demeurant attachée à la souveraineté du consommateur, considère qu’une meilleure information permettrait une élimination des plus mauvais produits du marché. Cette information, lorsqu’elle est possible, suffirait-elle à éviter les drames cités au début de cette introduction ? Il s’agit de situations ordinaires que tout le monde peut vivre. Il
faute être un professionnel pour imaginer que le transport d’un bébé ou la promenade d’un chien est une activité à risque. D’autres accidents découlent directement de l’amateurisme et peuvent faire l’objet de campagnes préventives d’information, mais ces campagnes sont le plus souvent insuffisantes. Le père de famille qui déplace la rambarde inférieure au cours du montage d’un lit superposé n’imagine pas qu’en laissant un espace il peut faire courir un danger mortel à ses enfants. Ces éventualités doivent donc être prévues par les normalisateurs afin qu’un dispositif préventif soit incorporé à l’objet. Des mises en garde peuvent accompagner le produit pour informer le consommateur sur les précautions à prendre, mais l’efficacité du dispositif repose avant tout sur la conception du produit.

Graphique II.3 : Répartition des accidents selon la nature des membres atteints

Ces quelques exemples suffisent à montrer l’intérêt d’un détour de notre analyse vers le processus d’élaboration des normes. Le niveau de développement des sociétés occidentales exige que les produits proposés aux

9 Et encore, souvent les professionnels connaissent le risque engendré par une mauvaise conception que lorsqu’un accident se produit.
consommateurs aient un niveau minimal de sécurité. Les entreprises engagées dans le processus de normalisation doivent se représenter les différentes utilisations de leurs produits avant de les mettre sur le marché. Cette représentation de l’usage, ignorée des économistes, tient un rôle important dans les activités de recherche et développement.


Seules les principaux lieux ont été indiqués. Le total est donc inférieur à 100
Partie II. Les modes d’élaboration des normes dans les comités...
Chapitre 4

Les normes techniques en gestation

La nouvelle approche européenne a donné une impulsion à la normalisation. Le grand marché nécessitait l’abolition de ce qui pouvait constituer une « barrière à l’entrée ». Les commissions, longtemps désertées par les industriels, ont été fréquentées, davantage dans un souci de prudence que par enthousiasme. Assez rapidement, il est apparu que l’harmonisation technique serait plus longue que prévu. La lenteur du processus a conduit certains industriels à quitter les travaux lors des phases finales et de nombreux projets n’ont pas franchi l’étape du vote formel. Il reste que la préparation d’une norme européenne empêche, pendant la durée du statu quo, l’apparition de normes nationales protectionnistes.

La normalisation a deux objectifs distincts dans l’Union Européenne. D’une part, elle a en charge l’abolition des entraves aux échanges, d’autre part, elle constitue la pièce centrale sur laquelle repose la politique européenne de prévention des accidents. Un regard sur les modalités de mise en œuvre permet de relativiser la réalisation de l’objectif de concurrence. La concurrence ne se limite pas aux produits mais s’étend aux relations avec les laboratoires. Ce second espace entre en conflit avec la recherche d’une application homogène des tests techniques, l’existence d’un texte commun ne garantissant pas que les pratiques des différents laboratoires seront les mêmes.

1 Sans parler des délégations qui ne réintègrent le processus qu’au moment du vote formel pour le bloquer. Sur le fonctionnement institutionnel du mode de régulation, cf. le chapitre 8.

2 Sur les motivations des acteurs à participer au processus européen et les critères de choix des laboratoires dans le cas d’une grande entreprise, cf. le chapitre 7.
C'est sur le second objectif qu'il vaut s'attarder pour comprendre les conséquences de la normalisation sur l'évolution des marchés. L'élaboration des normes de sécurité nécessite de savoir comment le consommateur utilise les produits. Cela implique que les normalisateurs conceptualisent les usages afin d’adapter les produits aux usages déviants. La section I mettra en évidence les limites de l'harmonisation comme support de la concurrence, la section II, sera consacrée aux outils de l'activité normative tandis que la section III décrira le processus d’élaboration des normes communes.

SECTION I. L’OBJECTIF DE CONCURRENCE A L’EPREUVE DES FAITS

1.1. Le problème de l’interprétation des normes

1.1.1. D’un protectionnisme par les normes à une concurrence entre laboratoires


Pour faciliter les conditions d’homologation des produits, la Commission européenne a encouragé l’apparition de nombreux laboratoires agréés. La liberté des industriels dans la preuve de la conformité aux exigences de sécurité impliquait une extension de la concurrence à ces derniers. La motivation de la Commission était de favoriser une concurrence par les prix susceptible de faire

Chapitre 4. Les normes techniques en gestation

baisser le coût des essais. L’ensemble des laboratoires agréés peuvent émettre des P.V. de conformité faisant foi dans les différents pays. L’équivalence entre leurs évaluations respectives est assurée par les normes d’assurance de la qualité (la série EN 45000).

Graphique 4.1. Nombre de laboratoires d’essais accrédités par le R.N.E et le C.O.F.R.A.C.

Il peut apparaître tentant pour un laboratoire d’être peu exigeant sur les contrôles. Cette tendance est contrecarrée par des phénomènes de réputation et de responsabilité. Un laboratoire trop complaisant risque de se voir retirer son accréditation. On peut penser, que si les laboratoires sont incités à effectuer des contrôles de même niveau, une concurrence sur les prix devrait normalement s’exercer. De nombreux facteurs limitent cette régulation concurrentielle. Les entraves subsistantes sont plus subtiles que les précédentes. Elles se situent dans l’interprétation des normes qui diffèrent selon les laboratoires. Aux entraves nationales inscrites dans des textes s’en substituent de nouvelles, informelles, et par conséquent plus difficiles à déceler.

Le choix du laboratoire par une entreprise ne dépend pas uniquement du coût des essais et de l’obtention d’un P.V. de conformité mais aussi de considérations liées à la valorisation de leurs investissements. Une firme engagée dans la promotion de ses produits par un label sera obligée de les soumettre au laboratoire de l’organisme certificateur le délivrant.

---

4 Cf. le chapitre 7.
multiplicité des laboratoires peut ainsi s’accompagner d’une segmentation du marché entre d’une part, les firmes certifiées qui s’adressent au laboratoire de l’organisme certificateur et d’autres part, celles qui se contentent d’une preuve de la conformité et privilégient le laboratoire le moins cher. La concurrence entre laboratoires est alors inexistante. Mais le talon d’Achille du nouveau régime de régulation européenne est qu’en fonction de différents facteurs (équipements, personnes, interprétation, ...) des inégalités devant la preuve de la conformité voient le jour.

1.1.2. Des erreurs qui reposent sur les machines

Une première source d’erreur peut provenir des équipements des laboratoires. En effet, les machines ne sont pas toujours définies dans les normes, et quand elles le sont, il reste des différences entre les outillages des entreprises et des laboratoires. Les machines des entreprises sont optimisées pour leurs produits, tandis que celles des laboratoires doivent couvrir une gamme plus générale. Dans les petites industries, une autre cause de divergence résulte de la précision des machines elles-mêmes.

Quand le produit est limité il peut y avoir des divergences pour un même produit entre laboratoires (avec le LNE par exemple). Si vous faites un test de chute libre avec une masse reliée à une tige guidée par deux douilles à bille, il a un certain coefficient de frottement des douilles à bille qui fait que la chute est plus ou moins libre. On aurait une véritable chute libre si la masse était lâchée sans liaison mécanique. Les machines d’essais c’est pas toujours très sophistiqué. Il suffit que vous ayez un mauvais alignement des deux douilles à bille pour que vous ayez des frottements et pour que votre chute libre ne soit pas parfaite. (C.T.B.A.)

L’erreur peut dépendre également de l’essai lui même. Prenons l’exemple d’un test d’impact (essai de choc) concernant les barrières pour enfants. Ce test a pour objet de représenter un impact exceptionnel avec la barrière (par exemple une chaise haute qui vient heurter la barrière) et non un mouvement quotidien et répétitif (l’agitation de la barrière par l’enfant). Il ne s’agit pas de tester la résistance de la barrière au choc mais sa capacité à rester en place. L’importance de ce test est mise en évidence par un recours aux statistiques. Selon la représentante d’une association de consommateurs présente aux réunions, 7%

---

5 Les passages en caractères 10 sont extraits d’entretiens individuels ou d’échanges recueillis dans les commissions de normalisation. Les passages soulignés le sont par nous.
des accidents survenant dans un escalier américain avec un trotteur seraient dus à la défaillance de la barrière. Dans les groupes de travail européen, un conflit s’est engagé entre les délégations française et anglaise sur la conception du test. Chaque pays défend son test d’origine. Le test français résulte de la chute libre d’un sac de sable sur la barrière fixée horizontalement tandis que le test anglais est conçu autour du choc d’un impacteur, construit à partir de poids et d’un ballon de basket, sur la barrière fixée verticalement. (figure 4.2).

**Graphique 4.2. Test d’impact anglais**

Les anglais refusent le test français car il n’est pas effectué dans les conditions d’usage effectif. Les français, le test anglais car il ne permettrait pas de taper la barrière toujours au même endroit. Toutes les pièces du dispositif d’essai ne seraient pas maîtrisées par les techniciens de laboratoire. La dénonciation nécessite la décomposition des divers éléments afin d’isoler ceux qui n’ont pas les caractéristiques des objets techniques.

Le vrai problème c’est que l’essai n’est pas reproductible, parce que l’on a pas les moyens de vérifier exactement, d’une part le gonflage du ballon, et d’autre part si le ballon acheté à Londres a les mêmes qualités que celui acheté à Paris. La masse on en est maître, mais le gonflage du ballon on en est maître que pendant quelques secondes et on est pas maître de la qualité du ballon. (C.T.B.A.)

La durée du test peut également influer sur le résultats des tests. En puériculture, certains tests sont « faits en trente secondes » d’autres demandent plus de temps. L’essai de roulage des poussettes de la norme française, par
exemple, dure actuellement une semaine au L.N.E. Lorsque l’essai est long les causes d’erreurs augmentent. La recherche de la réalité d’usage rend également la reproductibilité plus difficile. Le produit peut avoir un comportement indésirable qui influence le résultat de l’essai. Le technicien est tenu de déterminer le cadre de l’épreuve.

Dans les réunions on a abordé le problème de la tenue du guidon, et c'est un grand changement pour nous. Les poussettes sont actuellement tenues par le châssis, la norme va imposer qu'elles le soient par le guidon. Pour tout le monde, dans la réalisation pratique, c'est extrêmement dur. On a un bras de levier, il y a donc un problème pour la guider. Elle ne roule pas forcément droit. On a un problème. Si la poussette n'avale pas l'obstacle, elle peut pivoter. L'usager aura le réflexe d'appuyer sur le guidon, ici la poussette peut basculer. On ne peut pas toujours surveiller la machine, on a donc installé des caméras de façon à pouvoir l’arrêter si un incident se passait. Si elle sort, on ne considère pas qu'elle a échoué, on la remet en jeu. La façon de la tenir aussi peut jouer : le tapis qui continue à rouler alors qu'elle est partie à gauche va l'abîmer, alors que dans la réalité on va redresser. (...) Le tirage à gauche on ne peut pas le mettre dans la norme européenne qui définit les exigences minimales de sécurité. C'est un problème de qualité. (L.N.E.)

1.1.3. Des interprétations qui dépendent des personnes

Usuellement, on entend par interprétation le jugement d’une ou plusieurs personnes sur le sens d’une règle. La contingence humaine peut être non négligeable dans les conclusions d’un test. Pour cette raison, les normes ne peuvent être à texture ouverte. A une exigence sur le risque de pincement, doit correspondre un critère d’application comme la délimitation d’un écartement. Cela ne suffit pas néanmoins à rendre la règle certaine. Aussi précis que soit le protocole d’essai, il existe un moment où le technicien doit définir une pratique. Certaines d’entre elles constituent de nouvelles règles, comme le cadre de l’épreuve que doivent subir les poussettes ou la délimitation de l’usure des patins d’un essai de chute.

Question : Quand savez vous que la moquette est usée?
C.T.B.A. : On se donne une règle, car c'est difficile. Il n'y en a pas dans la norme. Nous on dit, et c'est l'expérience qui le dit, après trois sièges il faut changer la moquette. On pourrait s'inspirer des essais que l'on fait sur les tapis où on pese avant et après essais et on décide en fonction de la perte de poids, mais c'est un peu trop compliqué.
Chapitre 4. Les normes techniques en gestation

Les éléments insuffisamment spécifiés constituent les chaînons fragiles de la qualification dans la grammaire de la physique. La précision du texte éloigne le moment où le technicien devra mobiliser son expérience. (nous verrons qu’elle a d’autres inconvénients). Le savoir déposé dans le laboratoire et les personnes qui le constituent sont déterminants pour définir les pratiques. Ils permettent des transferts entre protocoles d’essais qui se ressemblent.

L’être humain intervient à deux moments clés dans le déroulement des essais. Il applique et interprète le protocole du test. Cette contingence humaine est parfois pointée par les industriels lorsqu’ils dénoncent la non reproductibilité d’un essai ; ainsi, la façon de fixer les mords d’une pince dans un capuchon pour un test d’arrachement modifierait le résultat du test. Mais le moment où l’intervention de l’homme est primordiale réside dans l’interprétation du résultat qui peut s’exercer en amont ou en aval de l’essai. Celui-ci est parfois conditionné par une appréciation préalable du technicien. Par exemple, certaines normes jouets définissent un test d’arrachement pour les éléments « susceptibles de s’enlever ». Cette formulation permet une grande adaptabilité aux différentes solutions techniques mais elle reporte une part importante de l’épreuve sur le jugement du technicien. Un second moment d’interprétation a lieu une fois les essais effectués. Dans certains cas, la marge d’appréciation est faible (le bouchon résiste ou ne résiste pas), dans d’autres, le jugement du technicien est sollicité par la formulation du texte.

Prenons l’exemple de l’essai dynamique des trotteurs. Le paragraphe 5.7 (stabilité) indique : « Lorsque le trotteur est soumis aux essais de stabilité statique et dynamique conformément aux 6.1 et 6.2, il ne doit ni se renverser, ni présenter un dommage permanent susceptible de compromettre sa sécurité et son aptitude à fonctionner normalement ». L’essai correspondant (§ 6.2 essai de stabilité dynamique) est défini comme suit: « Placer le trotteur sur une surface plane et horizontale après avoir réglé la nacelle sur sa position la plus haute et l’avoir chargée avec le cylindre d’essai de 12 kg posé à la verticale et au centre. Mettre le trotteur en mouvement à une vitesse de 2 m/s sur la surface sans restreindre sa capacité à se renverser, jusqu’à ce qu’il heurte une butée non

6 Il faut noter que les autres propriétés du patin qui pourraient avoir une conséquence sur le résultat du test (son épaisseur, sa densité, etc.) sont définies dans la norme.

7 projet européen pr EN 1273, juillet 1995, soumis à enquête publique.
Partie II. Les modes d’élaboration des normes dans les comités...

résiliente de 40 mm de hauteur et de telle sorte que deux roulettes adjacentes heurtent la butée au même moment. Répéter l’opération pour chaque paire de roulettes adjacentes ».

Cet essai, bien que précis, pose plusieurs problèmes dans sa mise en œuvre. Comment met-on le trotteur en mouvement ? Est-il nécessaire d’utiliser un appareil pour mesurer la vitesse ? Et dans ce cas, où le fixe-t-on ? Les imprécisions sur le matériel d’essai réduisent la mise en équivalence du test (l’adhérence de la surface, l’absorption des chocs de la butée ne sont pas définies). La norme n’indique pas non plus les critères déterminant le dommage permanent compromettant la sécurité. L’épreuve se clôt sur le jugement du technicien.

1.1.4. Des normes communes qui intègrent des produits différents

L’harmonisation technique a pour corollaire la libre circulation des marchandises dans le marché européen. Mais éliminer les normes nationales ne signifie pas que l’on obtiendra l’unité du marché. De nombreuses différences subsistent entre les produits d’un même secteur qui dépendent de considérations éducatives (les bébés anglais, plus agités, doivent être solidement attachés), géographiques (les pays du nord de l’Europe et ceux du Sud n’ont pas le même mode de vie) ou morphologiques (les bébés allemands sont qualifiés de « gros bébés »). Lorsque les différences sont trop importantes, l’enveloppe commune de la norme est réduite à la portion congrue. Elle donne lieu à de nombreuses dérivasions pour incorporer les disparités. La segmentation du marché demeure.

On en arrive à faire des textes qui ne sont pas bons, parce qu’on pose des exclusions et on mélange dans un texte plusieurs concepts. Dans le domaine de la literie, vous avez trois façons de vous coucher en Europe, la nôtre sur un sommier et un matelas, celle des britanniques, un divan plus un matelas, (un divan c’est une caisse qui intègre soit des ressorts soit de la mousse, plus une grande structure en bois), puis vous avez la méthode scandinave (un sommier et un matelas intégré qui font un seul produit sur lequel vous posez un petit matelas). Dans le projet actuel il a fallu mélanger ces trois produits. On ne peut pas trouver des méthodes d’analyses qui correspondent aux trois. Il y a une méthode générale et des petites déviations en fonction de leurs différences. (C.T.B.A.)

Ces contradictions existent également pour des catégories de produits qui semblent homogènes. Des produits diffusés dans l’ensemble de l’Europe n’auront pas les mêmes caractéristiques dans chacun des pays. Les poussettes
Chapitre 4. Les normes techniques en gestation

sont qualifiées de « produit régional » par un industriel. Les caractéristiques requises sont différentes pour les promenades en ville et en forêt. Les contraintes du terrain prennent alors une place décisive dans le choix du consommateur (il est difficile de prendre le bus avec une poussette non prévue à cet effet).

Il arrive que les normalisateurs réussissent à prendre en compte dans un même formulation des gammes de produits différents sans recourir aux exceptions. Cela ne change pas la nature du problème. La norme commune ne se traduit pas par une homogénéisation du marché. Les spécificités locales, qui limitent la production en série, demeurent.

Il existe deux écoles dans le mobilier scolaire, la traditionnelle que l’on retrouve en France et l’école scandinave qui consiste à avoir une chaise et une table très haute avec l’assise du siège inclinée vers l’arrière pour une partie et inclinée vers l’avant pour une autre partie. Cela permet une position d’écoute quand vous êtes appuyé sur le dossier, avec les pieds sur un repose pied (les pieds ne touchent pas par terre) et une position droite quand vous écrivez. Il a fallu faire cohabiter ces deux principes qui sur le plan dimensionnel étaient déjà totalement incompatibles. On a réussi à trouver une formule de caractéristiques dimensionnelles, en fonction des tailles, parce que en plus dans le mobilier scolaire il y a des tailles différentes, qui font passer l’un comme l’autre système. C’est une réussite. Mais ça a pris trois ans avant qu’on y arrive. (C.T.B.A.)

1.1.5. Le besoin d’un traitement en équité : faire des normes qui ne s’appellent pas « normes »

La multiplication des cas de figures engendre des sentiments d’injustice chez les professionnels. L’harmonisation technique devait poser les bases d’une concurrence juste, la pratique de la normalisation fait peser le risque d’un traitement inégal. Le problème provient de la nature de l’épreuve industrielle. Comme le remarque un industriel, sa clôture s’effectue sur un mode binaire. Soit vous êtes conforme, soit vous ne l’êtes pas. Le passage de la première situation à la seconde dépend de nombreux facteurs contingents et peut se jouer à peu de choses. Or les causes de la défaillance n’intéressent pas les instances de régulation. Dans un cas, il y a une présomption de conformité aux exigences de sécurité, dans l’autre une interdiction de mise sur le marché.

Le cas où il n’existe pas de norme est porteur de la même tension. La conformité aux exigences essentielles nécessite des essais selon un cahier des charges. Ce dernier peut être différent selon le laboratoire auquel s’adresse
l’industriel. Pour éviter une inégalité de traitement, les professionnels tentent de se mettre d’accord au niveau national sur un cahier des charges commun.

Il faut éviter d’avoir à faire de manière tendancieuse à un laboratoire qui soit plus tolérant qu’un autre. Le problème que j’avais posé à la répression des fraudes, c’est la nécessité d’avoir une réciprocité ou une mutuelle reconnaissance sur la base d’un cahier des charges, puisque, avec les travaux européens que nous avons entamés depuis deux ans, on ne peut pas faire de normes sur les produits qui n’ont pas encore été normalisés. Par contre, on peut toujours faire un cahier des charges sur lequel les fabricants, les laboratoires, et je dis bien « les laboratoires », les organismes de consommateurs, et puis la fédération et éventuellement d’autres personnes se mettent d’accord. Ce cahier des charges serait grosso modo un cahier des charges de normes mais qui ne porterait pas l’appellation norme. Il serait repris par les laboratoires habilités par le ministère de l’industrie, pour faire passer des « examens de type » au produit. Le test serait sur un cahier des charges bien précis, parce que aujourd’hui rien pourrait empêcher un laboratoire tel que P. ou le LNE de prendre comme schéma, pour le transat, la norme française des poussettes pour l’un et la norme anglaise pour l’autre. (Entreprise A).

L’enjeu pour les industriels est de fixer des règles claires et précises afin d’éviter toutes ententes locales entre un laboratoire et un industriel. Mais la règle commune et la transparence qui doit l’accompagner a surtout pour but d’éliminer les soupçons de collusion. Elle consiste à établir la « confiance » des industriels dans l’équité des décisions des laboratoires. Une fois la concertation décidée, les intérêts des uns et des autres peuvent s’affronter. Mais cette confrontation s’effectue dans une enceinte collective et, pour l’emporter, les protagonistes doivent effectuer une démonstration.

Comme le laboratoire P. est dans la région de Rhône, plusieurs fabricants qui sont dans le coin là bas, peuvent éventuellement se lier et faire une espèce de mafia auprès de ce laboratoire. ils pourraient lui dire : « M. A. il fait la même mafia auprès du L.N.E ». C’est pas très sain. Donc le but du jeu c’est de faire travailler les gens en commun pour qu’il n’y ait pas de mauvaise surprise. Même si j’ai pas abandonné l’idée de leur prouver que le projet qu’on pourrait leur proposer dans ce domaine, est tout à fait louable et devrait avoir l’assentiment de tout le monde. (Entreprise A)

1.2. Les tentatives de réduction de l’incertitude interprétative

Depuis la philosophie du langage de Wittgenstein (1961) et son interprétation par Kripke (1982), il a été démontré qu’aucune règle ne peut

---

8 Le raisonnement repose sur le paradoxe du paragraphe 201 : « aucune matière d’agir ne pourrait être déterminée par une règle, puisque chaque manière d’agir pourrait se conformer à la
Chapitre 4. Les normes techniques en gestation

exister en dehors des présupposés contextuels d’une communauté. Le sens d’une règle nécessite apprentissage et pratiques communes. Les normalisateurs le constatent dans leur activité quotidienne à travers les différences de pratiques dont des exemples ont été donnés. Leur effort pour élaborer une norme commune ne peut donc s’arrêter au texte qui la supporte.

Deux solutions s’offrent aux normalisateurs pour atténuer les différences d’interprétation. La première consiste à agir lors de l’élaboration de la norme. Elle repose sur l’idée qu’il suffit de préciser le texte pour réduire l’incertitude interprétative. En dehors des contradictions logiques de cette proposition, il ne leur est pas possible de s’engager très loin dans cette voie pour des raisons économiques. Trop préciser le texte va à l’encontre de la nécessaire évolution des produits (cf. chapitre 5). Reste alors une seconde solution aux normalisateurs, ils doivent s’accorder sur leurs pratiques respectives.

1.2.1. Lors de l’élaboration des normes: préciser l’appareillage et la méthode d’essai

Compte tenu de ce qui précède, une première possibilité d’intervention est d’agir en amont des difficultés lors de l’élaboration des normes. Cette intervention est particulièrement efficace lorsque les divergences des résultats résultent d’un appareillage mal conçu. Les procédures de décision des commissions européennes impliquent de faire la démonstration que l’essai est mauvais et la nouvelle proposition meilleure. La méthode en accusation doit être « invalidée » et le nouvel essai « validé » scientifiquement. La preuve la plus couramment utilisée constitue une argumentation par l’exemple (Perelman et Olbrechts-Tyteca, 1992).

Reprenons l’exemple de l’impacteur anglais. Pour fairebasculer les membres du comité européen en sa faveur, la délégation française tente de montrer la défaillance de l’essai britannique en mettant en scène un produit conforme à la norme dans une vidéo. Celle-ci représente un enfant sur un jouet...
buttant sur une barrière qui cède. En ne franchissant pas l’épreuve de réalité, la barrière démontre la défaillance de l’essai de choc. La limite de cette démonstration est qu’elle risque de personnaliser le débat. Le fabricant de la barrière peut dénoncer son caractère discriminant. Dans la démonstration française, une seconde épreuve accompagne la première. Il s’agit d’une répétition de l’essai, la surface du ballon recouverte d’encre, pour montrer qu’on n’obtient pas le même point d’impact.

**Graphique 4.3. La proposition française de test d’impact**

![Graphique 4.3](image)

Après avoir semé le doute chez les membres du comité, la stratégie consiste à montrer une seconde vidéo où, cette fois, un produit conforme au nouvel essai résiste aux assauts de l’enfant. Cette tactique ne peut être tentée que s’il y a une chance que la contre-proposition soit acceptée. En effet, dans cet exemple, le dispositif de test est adapté du bâtiment. Il conserve de la norme

---

9 Le point ici en cause est la valeur des forces de l’essai.
anglaise la position verticale de la barrière et de la française un système de poulie. L’impact est obtenu par un sac rempli de billes de verre servant à broyer les peintures (cf. graphique 4.3). La machine sera réalisée en pure perte si l’essai n’est finalement pas retenu.

De cet exemple, il ressort que le comportement stratégique ne s'effectue pas dans l'incertitude la plus complète sur les intentions. Le stratège doit emprunter des procédures d'exposition qui inclut la démonstration et la preuve. La formalisation du comportement stratégique par la maximisation d'une utilité est en conséquence réductrice. Pour les mêmes raisons, la stratégie ne se résume pas à l’alternative défection/coopération de la théorie des jeux.

Dans une négociation, le comportement stratégique nécessite de coupler un objectif personnel, qui peut demeurer caché, à un objectif partagé par l'ensemble de la communauté. Des accords entre certaines des parties peuvent biaiser l'objectivité de la procédure publique, mais cette dernière doit en apparence être respectée. Il en résulte une situation où chacun défend ses intérêts, mais si les procédures sont bien établies et les agents ouverts sur les propositions des autres (c'est à dire s'il ne font pas une obstruction systématique, ou pour le dire autrement, s'ils partagent effectivement un objectif commun) le résultat final sera conforme aux attentes initiales. Le cheminement qui conduit au résultat final peut être sinuex et plus ou moins favorable aux différents partenaires, mais la négociation est un processus coopératif.

1.2.2. Une fois la norme existante : harmoniser l’interprétation.

Il arrive que les protagonistes prennent conscience des problèmes de mise en œuvre la norme déjà constituée. Certains peuvent être liés à un manque de précision des appareillages et il est nécessaire d’attendre (ou de provoquer) la révision de la norme. Mais le plus souvent les problèmes résultent des différences de pratiques évoquées plus haut. Les professionnels et les laboratoires doivent alors s’entendre sur les méthodologies à employer. Certaines d’entre elles, issues du processus d’élaboration des normes européennes, sont déjà collectives. D’autres, concernant des normes anciennes auxquelles n’ont pas participé tous les protagonistes (notamment les nouveaux

________________________

10 Nous reviendrons sur ces questions dans le chapitre 8.
arrivés dans la normalisation et les laboratoires récemment agréés), ne le sont pas. Et le travail des normalisateurs doit se prolonger pour s’accorder sur la méthodologie des essais.

Des commissions, en marge des travaux normatifs, ont pour objectif « d’harmoniser » l’interprétation. Elles sont intéressantes à plus d’un titre. Notamment, elles révèlent les points de tension entre professionnels et laboratoires. Les premiers désirent accommoder la norme à leurs produits, tandis que les second doivent garantir que la norme conserve une certaine généralité pour couvrir l’ensemble des situations à risque et des produits existants. Une procédure de ce type a été mise en place, au niveau français, dans le secteur de la puériculture. Elle doit aboutir à la publication d’un fascicule. Ces commissions ont deux finalités. Premièrement, elles doivent donner de la prévisibilité aux normes. Deuxièmement, elles concernent les points qui posent des problèmes aux industriels. L’interprétation gère les cas particuliers des protagonistes, dans la mesure où il est acquis que cela ne remet pas en question la sécurité des utilisateurs. Mais il faut faire attention de ne pas rendre conformes des produits dangereux.

La définition de la zone d’accessibilité de la norme française des landaus et poussettes est un exemple d’interprétation réussie tenant compte de la transition vers les normes européennes. Dans la norme (S 54001, 1987) il est précisé : « Aucun élément situé à porté de l’enfant, installé ou non dans le véhicule, et conçu pour être détaché ou démonté avec un outil, ne doit être arraché, décollé ou brisé, lorsqu’une force de 90 Newtons lui est appliquée dans n’importe quel sens ». Les éléments du véhicule qui peuvent être arrachés ou démontés sans outils ne doivent pas dépasser un gabarit représentant le volume de la bouche d’un enfant, afin d’éviter le risque d’étranglement. Le conflit entre professionnels et laboratoires porte sur l’expression « à portée de l’enfant » qui dans une extension extrême peut s’entendre de toutes les pièces composant la poussette.

\[1\] Il apparaît que ce fascicule constitue lui même le support d’une norme. La formalisation qu’il permet est utile aux professionnels du secteur pour prouver que leur méthodologie a fait l’objet d’un consensus. Mais elle ne fournit qu’une aide minime au nouvel entrant. En effet, si les fascicules d’interprétation précisent les points de la norme demeurés flous, ils ne permettent pas d’acquérir la totalité du savoir normatif. Obtenir ce dernier nécessite un apprentissage aux contacts des laboratoires ou la participation aux travaux européens.
Chapitre 4. Les normes techniques en gestation

Un compromis a été rapidement trouvé sur ce premier problème. Il consiste à adopter la formulation de la future norme européenne définissant la zone d’accessibilité par un volume. Mais la délimitation de la zone « à portée de l’enfant » ne suffit pas à réduire les différends. D’autres points ont besoin d’être précisés. Ils portent sur la nature de l’épreuve que doit subir les éléments détachables de la zone d’accessibilité. Il convient de définir une température commune, car elle modifie l’adhésion des capuchons. La commission opte pour des raisons de reproductibilité pour la température des laboratoires\[12\] soit 23°C ± 2, après un temps d’attente égal ou supérieur à 4 heures. La seconde précision porte sur la manière d’appliquer les 90 Newtons. La commission précise que l’application doit être progressive puis maintenue pendant 10 secondes, car l’essai n’a pas pour fonction de représenter un choc violent mais une résistance à la préhension par un enfant.

D’autres différends sont plus difficiles à résoudre. Mais la véritable limite du travail des commissions d’interprétation réside dans leur finalité. A trop vouloir formaliser les pratiques, les normalisateurs sont confrontés à d’inextricables difficultés.

1.3. Les limites à cette réduction d’incertitude

1.3.1. De l’interprétation à la révision de la norme

Une autre notion floue que les professionnels désiraient préciser est contenue dans le morceau de phrase « installé ou non ». Selon le technicien du L.N.E., l’une des rares personnes présente lors de l’élaboration de la norme, cette formulation avait pour but de prendre en considération le cas de l’enfant jouant avec sa poussette. Mais ce membre de phrase va à l’encontre de la définition de la zone d’accessibilité par un volume évoquée plus haut. Devant ces difficultés, certains membres de la commission proposent de prendre comme référence dans les essais le véhicule en position d’utilisation. Cette proposition provoque immédiatement la réaction d’un laboratoire qui avertit ses partenaires que supprimer implicitement le « ou non » revient à effectuer une révision de la norme sans y être autorisé. La validité des interprétations à l’égard des pouvoirs

\[12\] Il est intéressant de noter que cette précision si elle permet de donner de la prévisibilité aux industriels ne modifie en rien les résultats de l’épreuve technique.
publics risquerait d’en être affectée. Compte tenu de l’adoption prochaine de la norme européenne et des conséquences limitées de la nouvelle interprétation, c’est pourtant la solution qui va être retenueootnote{13}. L’adoption d’un projet européen contradictoire avec le texte de la norme française pour des raisons de sécurité (à la suite d’un accident mortel ou à la demande de la DGCCRF) entraîne d’autres difficultés. En effet, si les produits bénéficient d’une attestation de conformité aux exigences essentielles de sécurité, ils ne peuvent plus être couverts par la marque NF, ce qui pénalise les entreprises ayant le plus investi le système normatifootnote{14}.

Un autre exemple concerne le risque de pincement de doigt, conventionnellement appréhendé par les laboratoires par l’interdiction des écarts compris entre 5 et 12 mm. Cet intervalle, s’il est adapté aux produits conçus avec des matériaux rigides, ne l’est plus pour les composants actuels qui ont pour propriété de se déformer. L’essai pour mesurer les écarts dangereux sur les pièces comportant un rembourrage repose sur l’utilisation de deux cônes, l’un de 5 mm de diamètre à la base, l’autre de 12 mm. Lorsqu’il est possible d’introduire le premier cône entre deux éléments avec une force de 30 newtons, le second doit passer également. Pour prendre en considération les matériaux souples pouvant coincer un doigt sans le sectionner, un fabricant propose de définir un essai de « libéralisation ». Une fois introduit, le cône de 12 mm devrait pouvoir être dégagé en quelques secondes par la traction d’une faible force. La proposition sera rejetée par les autres membres de la commission parce qu’il est difficile de mesurer ses conséquences en termes de sécurité. D’une manière générale, l’interprétation doit se limiter à une reformulation du texte. Il n’est pas possible d’introduire un nouvel essai sans effectuer une révision de la norme et attenter à la légalité de la démarche interprétative.

\footnote{13}{On pourrait également argumenter que ce renversement de jurisprudence s’appuie sur la structure grammaticale du texte. Ainsi, ce n’est plus l’enfant qui doit être considéré « installé ou non » dans la poussette mais l’élément détachable. L’autre démarche consistant à rechercher « la volonté du législateur » achoppé sur une difficulté : les personnes présentes aujourd’hui ne sont pas forcément les mêmes. Certes, il serait possible de se référer aux procès verbaux de l’époque. Mais la finalité des réunions d’interprétation n’est pas de rechercher un sens qui préexistait aux pratiques des participants. Elle consiste à harmoniser ces pratiques et à adapter le texte aux produits existants et aux choix européens. On trouve une conclusion voisine sur le rôle de la jurisprudence en philosophie du droit.}

\footnote{14}{Ce qui n’est pas le cas en Allemagne ou la marque G.S de sécurité peut s’écarter des normes proprement dites.}
Néanmoins, dérogation est faite à cette règle lorsque la norme est à texture ouverte (par exemple, lorsqu’elle indique qu’il ne doit pas y avoir de risque de coïncement ou de retenue des boutons, rubans ou autre pièce d’habillement sans indiquer les moyens de s’en assurer). Pour éviter d’être subjective, l’évaluation doit s’appuyer sur un essai ayant une « validité scientifique ». Les solutions techniques envisagées sont alors celles qui sont expérimentées dans les travaux européens.

Mettre en forme une interprétation donne des garde-fous aux constructeurs sans rendre la norme accessible à un néophyte. Préciser le texte a une autre conséquence dommageable. : la réduction de la capacité d’adaptation de la norme aux nouvelles technologies et la modification de l’espace des produits qui lui sont conformes.

1.3.2. Trop préciser rend certains produits hors normes

Comme nous venons de le voir, la plupart des problèmes d’interprétation de la commission concerne les éléments déchirables, et notamment les bouchons en caoutchouc couvrant les tubes métalliques de la structure des articles. Les bouchons peuvent apparaître comme un point secondaire de la normalisation de la sécurité. Ce n’est pourtant pas le cas. En effet, il y a deux risques principaux concernant la sécurité des enfants : le risque de pincement et le risque d’étranglement. Le premier est évité par l’insertion d’un bouchon sur l’extrémité des tubes métalliques. Si le bouchon se détache, il ne répond plus à sa fonction et crée un risque d’étranglement. Les bouchons constituent donc un point de convergence des exigences normatives. Ils forment un maillon central de la chaîne de normalisation. Contrairement à l’apparence, ce ne sont pas des éléments sans technologie. Les ailettes sont étudiées pour obtenir la meilleure adhérence possible, et la composition plastique est savamment dosée. Il est significatif que les bouchons sont parmi les éléments sous-traités dont la fabrication est réintégrée par l’entreprise engagée dans la normalisation.

Certains industriels désiraient que la commission distingue deux aspects dans la notion de préhension : l’accessibilité de l’agrippabilité. Ainsi pour les éléments recouverts, il conviendrait de prouver que ces derniers ne sont pas accessibles à l’enfant. Pour les éléments accessibles, il faudrait pouvoir montrer que certains ne sont pas agrippables. Pour justifier l’importance de cette distinction, un industriel donne l’exemple d’un bouchon situé dans un tube lui
même situé dans un autre tube. Le bouchon est pour l’industriel inaccessible et ne doit pas subir le test de traction. Pour intégrer son exemple dans l’interprétation de la norme, l’industriel propose de définir un volume en fonction du diamètre des doigts des bébés. Si le diamètre du second tube est suffisamment large, l’ensemble doit être considéré conforme.

Pour éviter de modifier la norme en fonction d’un cas particulier et obtenir une méthodologie plus générale, le L.N.E propose de recourir à une sonde déjà utilisée dans les normes européennes « jouets ». L’une des raisons avancée par le laboratoire est que si le deuxième tube est en entonnoir, le point de départ des mesures sera difficile à déterminer. À l’inverse, la sonde permet de définir l’accessibilité des éléments et sa validité scientifique a été démontrée pour les jouets. Lorsque la sonde peut toucher un bouchon « susceptible de se détacher », on dégage le tube de la structure et on fait l’essai sur le bouchon. Ce choix ne satisfait pas l’industriel qui fait valoir que cela modifie la validité des solutions techniques préalablement adoptées.

L.N.E : Il faut faire attention si on fixe une règle, il faut être sûr que cela marche dans tous les cas. Le risque, c’est de laisser passer des cas dangereux.
Un industriel : J’ai montré qu’il y avait une défaillance dans la norme, et ce n’est pas un cas particulier, j’ai un produit vendu à 100 000 exemplaires par an.
L.N.E : Il reste l’examen de type pour traiter les cas particuliers. C’est plus facile de montrer que dans votre cas il n’y a pas de problème que d’en faire un cas général.
AFNOR : Vous n’avez pas eu de problème avec votre poussette vendue à 100 000 exemplaires par an ?
L’industriel : Non, mais jusqu’à présent la norme était plus floue, aujourd’hui, on précise et moi je vais avoir un problème.

1.3.3. La défense du savoir-faire et des investissements matériels.

La précision des normes achoppe sur un autre obstacle : la défense de leur savoir-faire par les différents laboratoires en concurrence. Lors de l’élaboration des normes le laboratoire qui veut faire adopter sa méthodologie devra accepter de fournir les fruits de son expérience aux autres normalisateurs. L’information sur le savoir-faire et la méthodologie doivent constituer un bien public. Ne pas accepter cette condition va à l’encontre du processus normatif. Un exemple en

---

15 Un bien public répond à deux conditions. 1er) la non exclusion : le bien doit être disponible pour tous, et 2) la non rivalité : les caractéristiques ne doivent pas être détruites par leur usage. Cf. Kindleberger (1983) pour une analyse de la norme technique comme bien public.
Chapitre 4. Les normes techniques en gestation

est fourni par un laboratoire anglais proposant un test de vibration pour les sièges de table. Ce test reconstitue en laboratoire la situation d’un l’enfant s’agitant sur son siège et a pour finalité de tester la résistance des fixations. Or la proposition anglaise ne précise pas les points d’appuis testés. Le laboratoire justifie cette non indication par le fait qu’ayant longuement investi dans la mise au point de cet essai, il ne veut pas fournir gratuitement son savoir-faire. Mais si chaque laboratoire effectue le test comme il l’entend, les résultats seront différents pour chacun d’eux. Une autre illustration concerne le refus d’industriels français de faire bénéficier leurs concurrents de leur connaissances en matière d’inflammabilité pour répondre aux exigences normatives en minimisant l’emploi de produits chimiques irritants pour la peau. Dans les deux derniers cas, le maintien d’un avantage comparatif

va à l’encontre du bien commun sur la sécurité.

Des difficultés comparables se retrouvent lorsqu’il s’agit d’harmoniser les pratiques sur l’interprétation d’une norme déjà constituée. Il a été dit plus haut que l’un des principaux conflits entre laboratoires et professionnels portait sur le test des éléments détaillables. Un des maillons du test échappe à la normativité : ce sont les pinces qui servent à l’essai. Les professionnels contestent la fiabilité de la pince utilisée par le L.N.E et engagent un débat sur les causes de la rupture des éléments. Ils font valoir que les techniciens du laboratoire, en plaçant les mords de la pince, modifiaient le couple élément/structure avant la réalisation du test. Or, une petite modification du couple rend le dispositif par ailette ou par collage beaucoup moins efficace. « La preuve, chez nous ça passe à 100 newtons et vous vous trouvez 80 ». A cet argument, le L.N.E réplique que si ses techniciens amorcent le décollement, ce serait avec une force inférieure à 90 newtons. Les professionnels ont un autre grief contre la pince L.N.E. Il porte sur le serrage à la main qui différerait selon les techniciens.

Pour assurer une meilleure reproductibilité, les professionnels demandent que les deux laboratoires utilisent la même pince et optent pour la pince

16 Une différence importante subsiste entre les deux exemples. Les laboratoires veulent imposer leur méthodologie à la communauté sans en livrer la clef. En revanche, le refus des professionnels se justifie dans l’épreuve du marché, dans la mesure où ils n’exigent pas une norme aux exigences élevées dans le seul but de maximiser leur avantage.
A.S.T.M\textsuperscript{17} (américaine). L’avantage de cette dernière est qu’elle est facile à trouver (elle est dans le commerce) et qu’elle serait d’une plus grande neutralité sur le couple élément/structure. Les deux pinces n’ont pas le même nombre de points d’appui. La pince A.S.T.M. vise à représenter l’ongle d’un individu. La pince du L.N.E, conçue pour le laboratoire à une époque où il était le seul à réaliser les essais, est constituée de quatre branches à son extrémité. Elle sert également pour tester les jouets. Un des laboratoires concurrents du L.N.E utilise la pince A.S.T.M à 90\% et deux autres pinces pour les cas particuliers.

Le L.N.E. défend son investissement spécifique en précisant qu’il permet de tester également les gros éléments. Il a donc un degré d’adaptation supérieur à la pince A.S.T.M « Ma pince a été conçue spécialement pour couvrir tous les cas. Votre pince ne permettrait pas de couvrir tous les cas ». Un chef d’entreprise pense trouver la parade à cet argument en précisant qu’au-delà d’une certaine diamètre les éléments détachables ne rentrent plus dans le gabarit représentant la bouche de l’enfant. Ils ne doivent pas, en conséquence, être testés. C’était oublier une autre contingence pouvant se réaliser lors du test. L’élément dont le diamètre est supérieur à celui du gabarit peut se briser sous la force des 90 Newtons et constituer ainsi un facteur à risque\textsuperscript{18}.

Ces exemples démontrent que l’activité normative s’accompagne d’un changement dans la manière d’appréhender les produits. Elle nécessite d’anticiper les usages pour les formaliser dans des tests reproductibles. L’obligation de ne pas réduire cette représentation aux usages normaux mais de l’étendre à ceux qui sont « raisonnablement prévisibles » entraîne des difficultés que nous allons évoquer dans la deuxième section.

\footnote{17} American Society for Testing and Materials.
\footnote{18} Il est intéressant de noter que selon que l’élément détachable se brise en deux ou trois parties, il peut s’avérer que dans certains cas les parties ne rentrent pas dans le gabarit (et alors le produit est conforme) tandis que dans d’autres cas, elles rentrent (et le produit n’est pas conforme).
SECTION II. UNE REPRESENTATION COMMUNE DES USAGES

2.1. Les figures de l’usager dans la théorie économique

2.1.1. La théorie néo-classique et l’appréhension de l’usage des biens

La façon dont les biens sont produits et utilisés n’intéresse pas l’économie néo-classique. Ceci n’a rien d’extraordinaire puisque cette dernière focalise son attention sur le moment de l’échange. Ce qui se passe en amont ou en aval du marché, n’est pas, dans cette optique, pertinent. Certes, pour avoir « une valeur d’échange », les biens doivent posséder « une valeur d’usage » mais celle-ci ne recouvre que la mesure des plaisirs et de la rareté. La théorie néo-classique ne considère que des biens neufs dotés de caractéristiques faciles à appréhender. Akerlof (1970) dans un article célèbre, a mis en évidence les limites de cette conception dans le cadre d’un marché ne répondant pas parfaitement au cadre de la théorie. Il montre que lorsqu’il existe un doute sur les caractéristiques des biens, les échanges ne peuvent plus avoir lieu. Cependant, bien que la théorie néo-classique estime traiter uniquement des comportements marchands, en réduisant l’usage à la fonction (l’utilité), elle s’éloigne du marché pour qualifier le produit dans la grammaire de la cité industrielle. Cette traduction permet l’utilisation d’outils mathématiques comme les fonctions, l’optimisation ou les probabilités qui se prêtent aux projections dans l’avenir et au calcul intertemporel. Il résulte de cette formalisation que l’usage d’un objet ou d’une personne n’a plus qu’une finalité utilitaire. User d’un produit c’est le mobiliser pour augmenter son niveau de satisfaction. La confusion entre la cité marchande et industrielle est hautement facilitée par le fait que l’information pertinente dans les deux cités se présente sous une forme quantifiée.

Les exigences de détachement du marché apparaissent nettement lorsqu’un acheteur potentiel, guidé dans son acte par l’intention de faire une « bonne affaire », s’interroge sur la provenance de la marchandise « bon marché » qu’il s’apprêtait à acquérir. Le doute sur les caractéristiques de la marchandise diminue l’excitation qui l’habitait. Lorsque le soupçon s’installe et que le consommateur se demande, par exemple, si le faible coût du produit n’a pas pour corollaire l’exploitation de jeunes enfants, le désir d’acheter disparaît.

19 Cf. le chapitre 7.
La représentation par le « consommateur » devenu « citoyen » des conséquences de son bien-être, le conduit à refuser d’acheter. Ce refus ne peut se réduire à une particularité de son système de préférences. Il met en évidence qu’une incertitude radicale (Orléan, 1989) ou critique\footnote{Une incertitude est critique lorsqu’elle porte sur un espace de qualification différent de celui dans lequel les individus tentent de coordonner leur actions.} (Thévenot, 1989a), sur les caractéristiques des biens détruit le fonctionnement du marché. On retrouve, sur le plan civique cette fois, la tension avec la grandeur marchande mise en évidence par Akerlof (1970) pour la qualité des biens d’occasion.

2.1.2. L’usager : à l’intersection entre le monde civique et industriel

L’intérêt porté à l’usage porte en lui une préoccupation de nature civique. On cherche à « améliorer la vie des français dans leurs actes de tous les jours », une vie qui peut être « sans héroïsme », « mais non sans noblesse car il s’agit de tous ceux qui nous entourent »\footnote{C. Lalumière. A.N., J.O., p. 286.}. Mais le regard sur l’usage quotidien n’est pas exclusivement civique, il peut également être de nature industrielle. Une des réponses formulées à l’analyse de Galbraith (1967) sur les déterminants de la production consiste à rappeler que les consommateurs sont souvent consultés par les entreprises avant la mise sur le marché d’un nouveau produit\footnote{Député Bourson, A.N., 8 déc. 1977, J.O., p. 8462, 1978.}. Les tests de marketing, les enquêtes auprès des ménages, les réunions de consommateurs constitueraient les véritables tests de la demande. La souveraineté du consommateur ne s’exercerait donc pas au niveau du marché comme l’entend la philosophie libérale, mais dans une période préalable, par délégation à des acteurs choisis selon les critères du producteur.

Du moment que l’acheteur n’est plus individuellement souverain, le parti pris du libéralisme économique consistant à refuser de regarder en amont du marché n’est plus tenable. Il devient primordial de s’intéresser aux modalités d’élaboration des produits pour comprendre comment évoluent les marchés. En ce sens notre démarche renoue avec l’économie politique antérieure à l’apparition de l’utilitarisme. Chez les classiques, comme chez Marx, les biens marchands ont une valeur d’échange, mais les déterminants intrinsèques de la valeur se situent dans la sphère de la production.
Chapitre 4. Les normes techniques en gestation

Il n’est pas possible, cependant, de se limiter à l’organisation de la production. Prendre les normes techniques comme objet d’étude fixe l’attention sur un aspect méconnu de la vie économique : la collaboration d’industriels concurrents à l’élaboration des normes qui leurs seront applicables. Cette collaboration s’accompagne d’une représentation des usages du consommateur s’accommodant mal avec la vocation des normes à la généralité. En effet, l’usage de l’objet est du domaine du « geste intime » (Thévenot, 1990). Elle ne se plie que très difficilement aux opérations de codification qui visent à le rendre reproductible dans les mêmes conditions.

La phase préparatoire aux normes techniques met en évidence des phénomènes étrangers au libéralisme économique. L’anticipation des usages par les professionnels n’est pas de nature à augmenter substantiellement les ventes. Elle ne vise pas à anticiper les désirs de l’acheteur mais à canaliser l’utilisation du produit. La normalisation peut prendre la forme d’une limitation de l’usage et inciter l’utilisateur à ne pas renouveler son achat. L’étude de l’élaboration des normes n’est donc pas inutile. Elle permet de comprendre comment s’exerce et se résout la tension entre sécurité des consommateurs et intérêt commercial des firmes.

2.2. Traitement en propriété et en scénarios normalisés

2.2.1. Le traitement en propriété et ses limites


En partant des causes :
- Analyse de fonction
- Analyse cause/conséquence
- Analyse des événements
- Arbre des défauts

En partant des effets :
- Arbre des défauts
- Analyse des Accidents évités de justesse
- Liste des vérifications

Une fois les données recueillies, il reste à élaborer le test technique appréhendant l’événement indésirable et démontrant que le produit conforme permet de l’éviter. Une pratique idéale consiste à traiter les personnes et les comportements selon des propriétés mesurables quantitativement. Saisir les actions humaines à travers des caractéristiques physiques permet leur traduction immédiate dans la grammaire du laboratoire. Dans cette approche, le corps humain est représenté par des mesures (la taille des membres) et les actions humaines (mordre, se lever, se coucher, etc.) par des forces (un essai de choc ou de chute). Les produits reçoivent ainsi une qualification élémentaire. Ils subissent des tests de résistance afin de s’assurer de leurs comportements sur le long terme (la qualification passe par un nombre important de cycles d’essais, l’usure des tissus est testée par de la toile abrasive) Les évaluations effectuées sont aisément transportables car elles ne nécessitent pas une qualification préalable des mesures. Celles-ci ont déjà une valeur universelle.

La plupart du temps l’être humain est représenté par un sac de sable, un cylindre métallique ou un poids. Une des critiques formulée à l’utilisation de
masses dans les tests de stabilité et de roulage des poussettes porte sur le décalage qui résulte entre l’épreuve effective et sa représentation technique. « Avec une masse centralisée c’est le fonds qui cède en premier. On ne teste pas les frottements au niveau de la tête, des épaules, et du marchepied pour voir si les pieds ballants ne sont pas coincés » (entreprise A). L’amélioration de la fiabilité du test par l’adoption d’un mannequin normalisé (comme ceux utilisés en sécurité routière) est limitée par son coût.

La recherche d’instrument se rapprochant du corps humain a également pour but de faire peser les exigences uniquement sur les pièces qui peuvent attenter à la sécurité. Par exemple, la solution la plus simple pour éliminer les risques liés aux éléments décalcables consiste à tous les tester. Or dans de nombreux cas, cela n’est pas nécessaire (par exemple pour ceux qui sont recouverts par un tissu ou insérés dans un autre tube, etc.). Comme nous l’avons dit précédemment, une autre approche distingue entre agrippabilité et accessibilité. Ce réalisme ne doit pas se traduire par une énumération de cas qui nuirait à la définition d’une règle générale de mesure et d’évaluation. Les normes européennes concernant les jouets définissent une sonde composée de trois articulations représentant le doigt de l’enfant et son ongle. Muni de cet instrument, les techniciens de laboratoire vérifient si les éléments décalcables sont accessibles et agrippables (ils peuvent pour cela déplacer avec la sonde des éléments souples comme les tissus). Lorsque c’est le cas, les éléments subissent un test d’arrachement.

Quel que soit le niveau de complexité de la représentation (et de similitude avec l’être humain en ce qui concerne la répartition du poids et la localisation du centre de gravité), en éliminant le mouvement, les tests suppriment également un facteur important d’accidents avec de jeunes enfants. Traiter les personnes en propriété suppose possible de définir des régularités, c’est-à-dire des comportements quantifiables et reproductibles dans les mêmes conditions. L’idéal consiste à établir une relation de causalité entre un risque et un comportement donné. Cela devient vite problématique lorsque le test concerne

23 Remarquons dès à présent que cette caractéristique est la condition *siné qua non* de l’objectivité industrielle. Frontard (1969, p. 23) décrit dans les termes suivants un test de qualification : « on essaie les produits anti-mites en offrant en pâture des échantillons de laine traitée de façon normalisée à des colonies de mites, sélectionnées et élevées elle-mêmes de façon normalisée ». 
de jeunes enfants. Chaque épreuve de la vie est une découverte et un apprentissage. Pour apprendre, les enfants doivent surprendre. Leurs comportements sont donc difficilement prévisibles, et les centres d'éveils tendent à développer les capacités de manipulation et d’habileté de plus en plus tôt.

Qualifier les produits selon des mesures physiques ne permet pas d’atteindre l’ambition du « comportement raisonnablement prévisible » exigé par la loi. La représentation de l’être humain selon des poids et des mesures ne rend pas compte des nombreuses situations que les tests doivent appréhender. Il ne s’agit pas seulement de qualifier des caractéristiques élémentaires, il faut également que le produit soit apte à contrer des scénarios d’accidents. Ce sont ces derniers que les acteurs des commissions doivent normaliser. Il leur faut pour cela repérer les pratiques dangereuses et élaborer des scénarios-types. Nombre de ces derniers ne se découvrent pas en séquences d’actions et résultent de l’interaction de l’homme, du produit et de son environnement.

Des difficultés apparaissent lorsque les normalisateurs tentent de saisir sous le registre de la physique et de la chimie les caractéristiques de l’environnement (résistance au feu, comportement au brouillard salin, etc.). Les épreuves de la nature sont saisies par des machines qui en reconstituent les caractéristiques en laboratoire (il existe, par exemple, une chambre d’exposition au brouillard salin). L’environnement se laisse difficilement appréhender par ces essais techniques et les normalisateurs doivent au préalable s’entendre sur la correspondance entre l’événement naturel (une averse, du brouillard salin, un feu, ...) et le dispositif de simulation. L’objectivité de la mesure n’est alors plus déconnectée de la validité de la machine formalisant l’événement.

2.2.2. La trace des accidents et la création de dépendances

La validité d’un scénario ne fait aucun doute lorsqu’il résume un accident effectivement survenu. Les normes se construisent souvent par transfert de procédés inclus dans chacune d’elles. Ainsi, subsistent des dispositifs dont personne n’est en mesure d’identifier la raison. En remontant dans la genèse de ces mécanismes, on s’aperçoit qu’ils ont souvent pour origine un accident passé. L’évocation de l’accident rappelle la nature du bien commun pour lequel sont réunis les acteurs. Elle permet souvent de clore une discussion. Son impact est si fort que de nombreuses normes sont introduites par la formule rituelle « à la
suite des nombreux accidents qui sont arrivés... », sans que les protagonistes du domaine puissent indiquer clairement de quels accidents il s’agit.

La C.S.C., instance civique de régulation des problèmes de sécurité, joue un rôle décisif dans le choix du dispositif à la suite d’un accident. Si ses membres ne participent pas directement à l’élaboration des normes, ses avis y font largement référence et sont particulièrement étudiés par les normalisateurs. La prise en considération de ses recommandations favorise son indulgence en cas d’accidents, même si de l’avis d’un industriel elle « ne s’engagera pas sur le texte normatif ».

De nombreux dispositifs proviennent d’une révision de la norme à la suite d’un accident. A titre d’exemple, citons les ceintures à 4 points des poussettes anglaises adoptées à la suite d’accidents survenus avec des enfants s’étant coincés les doigts dans la structure métallique du produit. Un autre exemple concerne les lits-pliants pour enfants. Le projet de norme européenne des lits y faisait référence de manière limitée. La succession d’accidents recensés dans les différents pays européens a conduit le C.E.N. (sous l’impulsion des représentants français) à mettre en place un texte spécifique. Les travaux de la commission française chargée d’élaborer une proposition a consisté à mettre à plat les circonstances des différents accidents dont certains ont été mortels. Le projet est jugé en fonction de sa capacité à éliminer les différents scénarios à risque. La Grande Bretagne est le pays qui a, aux dires des acteurs, le plus développé cette approche pragmatique.

La norme n’est pas cette construction rationnelle réunissant les dispositifs les plus synthétiques pour couvrir l’ensemble des dangers potentiels. Chaque accident mortel constitue, en quelque sorte, un essai mémorisé qui sera intégré à la norme à la prochaine révision. Le texte normatif ne décrit pas les motivations des différents tests adoptés. Celles-ci sont présentes dans la mémoire des personnes assistant aux travaux. Lorsqu’aucune d’entre elles n’est là pour rappeler les débats passés, la tentation est grande pour les nouveaux membres de supprimer les essais dont ils ne comprennent pas la raison. Cette tentation est d’autant plus légitime que certains essais sont soupçonnés d’inefficacité ou

---

24 Pour davantage de détails, cf. le 9ème rapport de la CSC au Président de la République et au Parlement (1993).
de redondance mais en supprimant un essai qui a une finalité on risque de voir réapparaître des accidents que la norme ancienne avait réussi à éliminer.

Le plus sûr chemin pour éliminer un essai consiste à effectuer des expérimentations qui doivent apporter la preuve de son inutilité.

L.N.E. : Il y a quelques cas où l'on pourra faire un écrémage au niveau des essais. Pour les poussettes, on a 8 essais de contraintes mécaniques, on les a tous déterminés, ce sont des situations de contraintes dans la vie, mais si on n'en faisait que 7, on ne prendrait pas un risque énorme, il y a un peu redondance. L'essai de choc, (10 fois contre une marche) n'est pas le plus cher mais il n'amène rien de plus.

Q : S'il est resté, c'est parce qu'il existait déjà ?

L.N.E. il correspond à une réalité, et pour l'éliminer il faudrait conduire un certain nombre d'essais. On a déjà fait ça pour des détergents pour moquette, avec une analyse de données on avait réussi à réduire le nombre de supports. Partis de 5-6 on s'est aperçu qu'avec 3 bons, on donnait les grandes tendances, mais pour arriver là il faut beaucoup de valeurs chiffrées, ce qui est un premier obstacle (pour les poussettes il n'y a pas beaucoup de valeurs chiffrées), et un certain nombre d'expériences auparavant.

Graphique 4.5. Les deux régimes de formalisation des risques

25 Dans le cadre des travaux européens, certains essais jugés inutiles par une ou plusieurs délégations sont adoptés pour satisfaire un des différents partenaires. Nous en donnerons un exemple plus bas.
2.2.3. La représentation d’un scénario d’usage par l’épreuve d’un test global

À l’inverse de la conception libérale qui conçoit la prévention à travers des incitations à la prudence pour le créateur du dommage, les entrepreneurs ne peuvent limiter leur responsabilité à des produits dont les propriétés sont garanties. Ils doivent étudier les comportements à risque de l’usager pour contrer ses imprudences « prévisibles ». Il n’est pas toujours possible de séparer ces comportements d’un contexte propice aux accidents. Les normalisateurs définissent en conséquence des scénarios-types incorporant l’ensemble des paramètres et élaborent l’essai chargé de les reproduire en laboratoire. La démarche ne consiste plus à décomposer le produit en autant de pièces élémentaires à maitriser, mais de contrôler la réaction du produit à leur interaction commune. Dans cette démarche la cause de la défaillance ne peut être imputée à l’action humaine ou au produit. Elle résulte de l’interaction de l’une avec l’autre. Cette impossibilité d’imputation rappelle le concept économique d’informations distribuées sur un humain et son environnement. Cette formalisation de l’activité humaine se distingue de celle en termes d’action intentionnelle permettant une identification des responsabilités et une décomposition en propriétés essentielles. Les différences entre les deux approches sont résumées par le graphique 4.5.

Plusieurs illustrations peuvent être données de la formalisation des interactions d’usage. Un premier exemple concerne l’essai de résistance des porte-enfants. Ces produits sont soumis à d’importantes tensions lors de la marche. Le poids du bébé éprouve les tissus, les coutures et les sangles de maintien. Ces différents composants peuvent se rompre à plusieurs endroits. Ce ne sont pas leurs propriétés physiques qui intéressent les normalisateurs mais la résistance globale du produit à l’épreuve, le test consistant à secouer le produit un certain nombre de fois avec un mannequin représentant l’enfant.

On essaie le produit de consommation dans son état global. On n’a pas décomposé le test, sinon on retomberait dans le cadre classique de laboratoire

\footnotetext[26]{Cf. le chapitre 6 pour sa formalisation dans les modèles économiques.}

Un deuxième exemple concerne l’essai de roulage des poussettes du projet de norme européenne. Le test doit éprouver les conditions naturelles de l’usage en un temps accléré. Les véhicules pour enfants franchissent dans leur parcours quotidien des obstacles nombreux : montée de trottoirs, usures des roues sur le bitume, ... L’essai tente de formaliser ces obstacles et de les regrouper. Il est formé d’un tapis roulant sur lequel sont disposés de la toile abrasive, et de manière décalée, des rondins de bois et des marches en métal. Le décalage entre les obstacles doit éprouver les suspensions des voitures d’enfants et le châssis en torsion (cf. le graphique 4.6). Le nombre d’obstacles à franchir est de 72 000 par côté. Un changement conséquent est intervenu par rapport à l’essai français. Comme il a été dit plus haut, on fixe désormais la poussette par le guidon et non plus par la châssis qui est plus bas. L’épreuve s’approche ainsi davantage de l’usage ordinaire, mais la poussette est moins stable et la

---

28 Projet de norme soumis à l’enquête publique en 1995.
29 L’essai de roulage ici décrit ne concerne pas l’essai de choc contre une bordure qui est effectué avec une marche de 120 mm et comporte 15 000 cycles.
reproductibilité du test plus aléatoire. La marge d’interprétation des tests en
globalité est supérieure à ceux qui qualifient des propriétés essentielles. En effet,
le résultat de l’essai ne repose plus directement sur l’application d’une mesure
mais sur la définition d’une machine qui est plus ou moins complète.

2.3. La traduction technique des usages

2.3.1. Des usages qui diffèrent selon les catégories d’utilisateurs

Les réseaux d’utilisateurs sont un moyen efficace de faire remonter les
informations sur les comportements d’usage. Les crèches sont pour cela un
espace privilégié puisqu’elles permettent aux techniciens des laboratoires
d’observer un panel d’enfants en situation. Elles servent également
d’intermédiaires pour faire des enquêtes directement dans les familles. Mais les
connaissances accumulées par les puéricultrices ne sont qu’en partie exploitables
par les normalisateurs. En effet, nombre d’utilisations en crèche diffèrent d’un
usage familial. Par exemple, les poussettes deux places ont été conçues pour
promener deux jumeaux. Il est donc logique d’envisager un test de stabilité et
de résistance avec deux mannequins de poids identiques. Or dans le cadre de la
crèche il arrive fréquemment que les enfants que l’on promène n’aient pas le
même gabarit.

Un second exemple concerne les vélos tous terrains (V.T.T.). On désigne
sous cette appellation des cycles qui correspondent à des utilisations différentes.
« L’idéal » proclament les membres de la commission de normalisation serait de
définir un produit pour chaque catégorie d’utilisateurs. En effet, les exigences de
sécurité pour le grand public peuvent entrer en contradiction avec celles de la
compétition (notamment pour ce qui concerne le temps pour changer une roue).
Mais la séparation entre les deux catégories d’usagers n’est pas aussi tranchée. Il
peut arriver qu’une personne achète un produit en supermarché pour effectuer
une course d’amateur.

2.3.2. La carrière des produits

Une autre difficulté provient du fait que le produit n’est pas stabilisé dans
le temps. Comme le remarque Dominique Foray (1993), « l’usage déstandardise
le bien ». Au fur et à mesure que le temps passe, la relation d’équivalence entre
les produits d’une même série se désagrège. Chaque objet n’est pas manipulé de
la même manière et ne s’use pas à l’identique. Parfois, et cela s’avère souvent le cas pour les produits de puériculture, il ne réapparaît que plusieurs années après (par exemple pour la naissance d’un second enfant), et se trouve en décalage avec les exigences momentanées de sécurité. Cette seconde vie du produit est peu maîtrisée par les normalisateurs, elle passe par des réseaux secondaires (circuit familial ou d’amis, marchés locaux, foires au troc, braderies...) qui échappent aux contraintes réglementaires[30]

2.3.3. Des normes qui intègrent l’environnement immédiat

Certains risques sont engendrés par l’interaction du produit et de son environnement. Il en est ainsi pour les équipements de jeux publics. La normalisation ne peut se limiter au produit, transporter dans un environnement défavorable il serait toujours dangereux. C’est pourquoi, elle s’étend à l’environnement immédiat comme, dans le cas du toboggan, l’espace de chute. Dans cet exemple, les anciennes solutions sont rejétées pour des raisons d’hygiène. L’expérience démontre que les étendues de sable, pourtant idéales pour absorber les chocs, attirent les déjections canines. Les normalisateurs ont donc défini un revêtement synthétique, nécessairement plus coûteux puisqu’il doit faire l’objet d’une qualification technique.

La contingence des lieux modifie également la qualification des produits. Lors de l’enquête publique de la norme sur les landaus, il est apparu à une représentante des consommateurs que les exigences sur la résistance et la longueur des lanières devaIENT être identiques à celles des couffins. En effet, les immeubles des grandes villes n’ont pas toujours des ascenseurs, et les parents montent leur enfant dans la nacelle après l’avoir désolidarisée du landau. Les lanières doivent avoir les mêmes exigences que celles des couffins pour éviter les ruptures et les frottements sur les marches.

D’autres contingences de l’environnement sont difficile à incorporer. Un test de résistance des attaches Velcro doit faire abstraction des « impuretés »

[30] L’élimination du lien qui unit les produits d’une même série ne permet plus de faire reposer la coordination sur les objets. L’économie d’une coordination conventionnelle par les standards cède la place à un régime de prospection personnelle. Cette perte de généralité doit être compensée par les compétences des personnes. L’acheteur doit posséder des qualités d’experts (comme pour les bons vins ou les œuvres d’art) pour effectuer une évaluation.
extérieures (comme les bouloches des pullus) et les attaches murales appropriées pour les meubles dépendent de la nature de leurs matériaux (placoplâtre ou béton[31]).

2.3.4. Un compromis pour normaliser l’usage : le laboratoire ergonomique

L’une des méthodes les plus abouties pour capter les usages multiples des produits est intéressante à étudier. Il s’agit d’un laboratoire ergonomique, compromis entre une cohérence industrielle orientée vers la mesure et l’identification de comportements reproductibles et les usages ordinaires des objets qui sont du domaine du particulier et de l’intime. Le Laboratoire d’Étude et d’Usage des Produits de Consommation du LNE, est un appartement type F3 équipé de tous les éléments dont disposent les personnes à leur domicile. Il est instrumenté pour l’observation scientifique par des glaces sans tain, des caméras vidéo télécommandées, une centrale de mesure et un mini-ordinateur qui assurent la saisie et la mesure de grandeurs physiques (débit d’eau, consommation de gaz, force, température...). Les personnes engagées pour réaliser les expérimentations ne sont cependant pas dans les mêmes conditions que celles d’une famille. Pour se rapprocher le plus possible de ces conditions, les personnes ne sont pas informées de la finalité de l’expérimentation. Ainsi leur donnera-t-on une liste de choses à faire (se faire un café, nettoyer la cuisinière, poser du papier peint,...), sans leur révéler la manipulation qui intéresse les membres du laboratoire. L’appartement possède une entrée distincte de celle du L.N.E., de manière à faire oublier aux personnes pourquoi elles y sont. Pour les mêmes raisons, les directives sont présentées sous la forme d’une histoire à réaliser, du style: “Il est 14 heures, des amis vous rendent visite, vous leur préparez un café”. La scène aura été préparée avant l’expérience et les objets disposés d’une manière particulière.

La nécessité d’observer les personnes en situation provient du fait qu’il existe souvent un décalage entre leurs discours sur la sécurité et leur comportement réel. Celui-ci n’est pas forcément volontaire mais nombre

[31] Ce qui provoque une interrogation dans le choix à adopter pour certains produits, comme les barres d’appartements, conçus avec un double système de fixation (par une force d’écartement et par vissage). Les chevilles qui accompagnent le produit risquent d’être inadaptées aux murs de l’utilisateur. Mais ne pas les fournir l’incite à ne pas installer cette double fixation.
d’usages relèvent de la routine et non d’un comportement raisonné. Les membres du laboratoire éprouvent des difficultés pour tirer de ces observations des conclusions généralisables. De nombreuses interrogations viennent perturber le travail de généralisation: le panel est-il vraiment représentatif ? Les personnes ne sont-elles pas conditionnées par leur environnement ? L’expérimentation étant forcevant limitée dans le temps, comment s’assurer que les individus se comporteront en tout lieu et en tout temps de la même manière ? Autant de questions qui limitent la traduction de l’expérimentation dans des catégories statistiques.

Une illustration des tensions entre usage intime et objectivation industrielle est fournie par une tentative de mesure du confort. Les essais effectués pour le compte de l’I.N.C. consistaient, à l’aide d’une nappe de 1024 capteurs posés entre le produit et l’enfant, à enregistrer la répartition des pressions et la surface de contact avec le siège. Il était possible ensuite d’effectuer des cartes mettant en évidence les zones où la pression était importante. Ces mesures, selon les conclusions des techniciens, permettent d’effectuer un classement entre les produits testés et en aucun cas d’obtenir une mesure qualitative du confort. Néanmoins, le but est d’extraire une propriété générale sur le domaine du ressenti personnel. En matière de bien-être, la mesure physique doit se substituer à l’indicateur social que constitue l’expression du visage. Mais le test technique vise également à dépasser « l’apparence des produits », les plus modernes n’étant pas forcément les plus confortables.

La critique principale des constructeurs sur cette représentation du confort porte sur son appréciation à partir d’un seul test. Le confort dépend du produit dans sa globalité. Interviennent les formes des sièges, la densité des matériaux, mais également l’ensemble des pièces mécaniques lorsque le véhicule est en mouvement (notamment les suspensions). La manque d’objectivité de la traduction s’exprime par l’absence de validation du test par la communauté scientifique. Son caractère hybride se relève dans sa marge importante d’interprétation. Elle nécessite de la part technicien du laboratoire des compétences qui ne sont plus d’ordre industriel.

---

32 50 millions de consommateurs, octobre 1991, n°243, p. 56.
Chapitre 4. Les normes techniques en gestation

De toute façon, tout ce qui est essai d’usage, essai de vision, essai d’écoute, et essai d’ergonomie, ou panel in vivo, pour d’autres produits, c’est sujet à caution, On est dans le subjectif. Entre alors en jeu la confiance que l’on a dans le centre d’essai, et dans les personnes qui y travaillent. Le confort par empreinte dont vous me parlez, c’est une méthode qui n’est pas encore validée. Elle est intéressante, mais très difficile à interpréter. (I.N.C.)

La tendance des organismes de tests comparatifs d’accroître les essais d’usage entre en conflit avec l’enjeu d’une mesure indiscutable. Elle donne un appui à la dénonciation par les industriels du classement final qui varie en fonction de la pondération retenue, lorsque celle-ci diffère du texte normatif.

Quelquefois nous avons des tests d’usage qui sont pondérés à 60%, ou bien des corrélations 50/50, mesures physiques/tests d’usage, parce que nous savons que sur certains produits la mesure physique ne rend jamais exactement compte du produit dans l’usage réel. (I.N.C.)

2.4. Les limites politiques à l’harmonisation technique

2.4.1. La difficile conciliation des spécificités locales

La construction d’un espace marchand commun passe par un rapprochement des pratiques nationales. C’est en ce sens que la normalisation peut s’analyser en un processus politique. Les difficultés rencontrées sont de deux ordres. Premièrement, les secteurs d’activité ne recouvrent pas nécessairement les mêmes produits dans les différents pays. Le secteur de la puériculture, par exemple, bien constitué en France, n’existe pas de la même manière dans les pays du nord de l’Europe où les produits sont regroupés selon la nature de leurs matériaux (certains produits de puériculture dépendent du secteur bois et ameublement en raison de leur composition d’origine). Le manque de définition commune d’un espace de produits est un sérieux obstacle à l’adoption d’une directive nouvelle approchée

Le second ordre de difficulté résident dans la définition d’un texte répondant aux critères des différentes délégations nationales. Une approche de pure standardisation consisterait à définir un ensemble de caractéristiques identiques pour un même produit. Compte tenu des différences entre les pays (culturelles, mais aussi géographiques), il serait difficile dans le cadre de

33 A l’heure actuelle, bien que les travaux de normalisation européens soient engagés depuis plus de cinq ans, aucune directive nouvelle approche n’a encore été adoptée pour les produits de puériculture, essentiellement pour la raison évoquée.
l’Europe d’arriver au quasi consensus nécessaire au moment du vote, chaque pays souhaitant que le choix s’établisse sur ses propres critères. Il en résulte des produits très polyvalents. Soit ils intègrent plus de technologie et la normalisation favorise le progrès technique (cf. le chapitre 5). Soit ils multiplient les accessoires inutiles à l’ensemble des consommateurs ce qui augmente leur coût.

L.N.E. : On a encore eu récemment un cas de spécificité nationale. C’est les porte-bébés sur le dos. Les nordiques sont venus à une réunion, ils ont apporté un élément nouveau, ils ont dit « chez nous on les utilise quand les poussettes ne peuvent plus rouler parce qu’il y a trop de neige, trop de glace, donc quand il fait -10°C dehors. Si le tube en métal est accessible, l’enfant met sa lèvre dessus et reste collé. Prévoyez dans votre norme que l’enfant ne puisse pas sucer les tubes en métal ». C’est vrai que ça ne nous serait pas venu à l’idée parce qu’à -10°C, en France, on ne sort pas promener les enfants.
Q : Les Espagnols encore moins !
L.N.E. : Alors pour les Espagnols et les Italiens on avait prévu le petit canotier pour protéger du soleil.

La recherche d’une solution qui satisfasse tout le monde va à l’encontre de l’effort de productivité. Les industriels cherchent à éliminer les tests qui paraissent inutiles. Il leur faut comprendre les raisons du dispositif. Pour interpréter la règle, le questionnement bascule d’une représentation cernée par des propriétés à un traitement en séquences d’actions.

Fabricant 1 : Comment peut-on tester le plan indépendamment du meuble qui le supporte ?
C.T.B.A. : c’est ridicule 100 N ! C’est le cas du type qui monte sur le plan pour changer l’ampoule.
Fabricant 2 : Ou pour mettre en place l’élément haut.
C.T.B.A. : Le plan testé de manière isolée ça provient des suédois car ils ont des plans de ce type (dessin).
(Un fabricant propose de l’éliminer)
C.T.B.A. : Oui, mais dès que l’on a des cas limites on a tendance à les éliminer. On a aucun test pour juger de ces cas. La personne qui monte sur la table pour changer l’ampoule, ça provient des anglais. On ne peut pas demander la suppression de l’essai car ils y tiennent. Cela pose des problèmes pour nos meubles ?
Fabricant 1 : Non, je ne crois pas.

---

34 On retrouve la complémentarité entre posture compréhensive et explicative mise en évidence par Paul Ricoeur (1986, pp.161-182).
2.4.2. Des approches nationales différentes

Les normes européennes se situent hiérarchiquement entre les normes nationales et les normes I.S.O. (cf. le graphique 4.7). Ces dernières ont connu leurs heures de gloire dans les années 50 et 60 lorsqu’il s’agissait de rendre compatibles les différents systèmes nationaux. Beaucoup d’entre elles sont vieillissantes et n’intègrent pas les nouveaux matériaux.

**Graphique 4.7. Le système de normalisation international**

![Diagramme des systèmes de normalisation internationaux](image)

<table>
<thead>
<tr>
<th>International (reprise volontaire)</th>
<th>CEI</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ISO</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>UIT</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Européen (reprise obligatoire)   |     |
| CENELEC                          |     |
| CEN                              |     |
| ETSI                             |     |

| Français                          |     |
| AFNOR                            |     |
| UTE/CEF                           |     |

| CEI : Commission électrotechnique internationale | AFNOR : Association française de normalisation |
| ISO : organisation internationale de normalisation | CEF : Comité électrotechnique français |
| UIT : Union internationale des télécommunications | UTE : Union technique de l’électricité |
| ETSI : Institut européen de normalisation des télécommunications |
| CEN : Comité européen de normalisation |
| CENELEC : Comité européen de normalisation pour l’électronique |

Nombre de normes I.S.O. conservent une approche issue de cette origine. Il en résulte des difficultés d’harmonisation avec les pays qui ont adopté une voie différente :

On a toujours plus commercé (dans les produits qui nous intéressent) avec l’Allemagne qu’avec la Grande Bretagne, c’est donc normal que l’on ait déjà essayé d’harmoniser les normes entre nous. Les britanniques et les

---

35 Cf. le procès-verbal de l’assemblée générale tenue à Stockholm les 17 et 18 juin 1955 qui contient la liste des comités techniques (document I.S.O). L’activité des principaux groupes de travail concerne le filetage, les roulements à bille, les boulons et la visserie, les métaux légers et alliages, les tuyauteries et raccords, les ajustements (métrieologie, tolérance de conicité, correspondance inch/millimètre, etc.), le cylindre des moteurs des machines (sens de rotation et numérotation des cylindres), les produits pétroliers, les matières plastiques, le cinématographe et la photographie. Les questions de sécurité ne concernent qu’un seul comité technique chargé d’élaborer une recommandation internationale concernant un code de couleur de sécurité (en 1964 les normes I.S.O. se substitueront aux recommandations). En l’état des travaux, le comité s’était accordé sur le principe fondamental de trois couleurs : le rouge, le jaune/orange et le vert. Il lui restait à définir leurs compositions précises et la forme générale des signaux à utiliser pour leur application.


2.5. L’évolution des produits et des usages et la qualification des objets

2.5.1. Les transformations des marchés induites par les normes

La conséquence la plus immédiate de la normalisation est qu’elle modifie considérablement l’espace des produits. Certains choix ne sont plus possibles et une critique récurrente des normes jouet est qu’elles conduisent à des produits moins attractifs. Une seconde conséquence porte sur l’augmentation en technicité. Cette évolution concerne également les produits auparavant

---

36 Par exemple, il apparaît que les rubans ou autres éléments décoratifs favorisent la vente d’un produit de puericulture. Mais les exigences normatives sont si fortes (un ruban dont le noeud est défaillant peut provoquer une strangulation) que la plupart des fabricants sont conduits à y renoncer.

37 Cf. le chapitre 5.
considérés comme des biens élémentaires. La normalisation conserve un rôle de protection du marché qui s’exerce dans l’Europe unifiée à l’égard des produits d’Extrême-Orient.

Une norme n’est pas neutre. S’il y avait un souhait des industriels présents pour monter un peu le niveau pour en décrocher quelques uns, ça pourrait se faire. Le consommateur pourrait réagir en disant qu’on ne trouve plus que dans un segment de prix, et en bas prix on ne trouve plus rien. Avec la nouvelle norme européenne, je ne pense pas que ça se produise, mais il est vrai que le fait d’avoir ces essais peut rajouter des coûts. Il y a quand même une volonté de faire des produits techniques et spécifiquement étudiés. La poussette, ce n’est plus simplement un ensemble de tubes sur lesquels on emboîte 4 roues, le produit évolue vers quelque chose de plus professionnel.

(L.N.E.)

2.5.2. Les nouveaux produits qui sortent du cadre de la norme


L’essai de type permet une transition dans les cas où l’interprétation est la plus critique. Par exemple, une publicité dans un magazine familial présente un siège additionnel que l’on accroche au dos d’une poussette pour promener un deuxième enfant. Cela suscite des doutes sur la stabilité de l’ensemble. Dans le cas présent, les normalisateurs refusent d’augmenter les exigences de stabilité des poussettes car ils estiment le nouveau produit éphémère. Inversement, une norme spécifique devient inévitable quand le produit crée un usage durable, comme cela a été la cas pour les porte-enfants.

2.5.3. Les changements de comportement avec l’évolution du produit

Une modification limitée du produit est suffisante pour engendrer un usage non prévu. Par exemple, l’apparition de roues à un porte-bébé entraîne des problèmes de qualification du produit. Suffit-il de renforcer les exigences de stabilité pour englober ce cas particulier ? Ce n’est pas l’avis du représentant
d’un laboratoire pour qui la sécurité ne va pas forcément vers une plus grande stabilité. S’il est trop stable, le porte-bébé risque d’avoir une fonction de chaise haute sans être qualifiée pour cela, (les pieds de l’enfant traînent sur le sol en raison de la hauteur insuffisante). Peut-on supposer que les acheteurs de ce type de produit sont des usagers avertis qui rendraient inutiles des tests particuliers ? L’expérience des personnes est alors mobilisée pour éliminer cette hypothèse. Une représentante des consommateurs a vu un usager faire monter et descendre des marches à un enfant dans ce type de produit, et le représentant du laboratoire a observé une personne conduisant son enfant à l’école, le porte-bébé sur le porte-bagages de sa mobylette.


2.5.4. L’interaction de l’usage de produits distincts

Ces exemples montrent que l’une des complexités de la normalisation résulte de l’interaction de plusieurs produits entre eux. Achetés séparément, ils forment un ensemble qui peut créer de nouveaux risques. Il existe de nombreuses combinaisons et elle ne peuvent pas toutes être prises en considération. Lorsque l’interaction est fréquemment rencontrée les normalisateurs intègrent une exigence dans la norme anticipant l’interaction en cause (un essai de choc sur une barrière simule le comportement d’un enfant sur un jouet mobile).

Un problème identique concerne les accessoires que chaque utilisateur peut ajouter au produit. Certains se généralisent car ils correspondent à un besoin : C’est le cas du sac à provision que l’on accroche à l’arrière de la poussette. Si le poids du sac est très important, la stabilité n’est plus assurée. La solution consistant à livrer le produit sans sac n’est pas satisfaisante car il est peu
probable que l’utilisateur renonce à une fonction qui fait partie intégrante de l’utilisation du produit (on utilise les poussettes pour transporter les enfants pendant que l’on fait une course). Les nouveaux systèmes de pliage permettant l’installation d’un panier sous le siège constitue une seconde réponse.

Ce problème en rejoint un autre rencontré fréquemment par les normalisateurs. Pour prendre en considération deux situations d’usage, le produit devrait répondre à des exigences contradictoires. Comme pour les laisses qui doivent être détachées rapidement pour éviter les accidents avec les ascenseurs alors que cette opération effectuée trop vite crée un danger pour les yeux et le visage (cf. l’introduction de la partie 2). Parfois deux produits qui semblent totalement incompatibles voient leur usage conjoint se développer. C’est le cas du harnais dont la laisse peut se prendre dans le rayonnage d’une bicyclette. Cette incompatibilité n’est pas facile à repérer pour les utilisateurs comme pour les fabricants. Dans une commission, un industriel pensait que l’utilisation conjointe des deux produits était adaptée, les harnais munis de crochets permettant de fixer l’enfant aux porte-bagages. Trouver une solution à ces problèmes est d’autant plus difficile qu’ils peuvent recouvrir des spécificités locales. Dans notre exemple ce sont essentiellement les hollandais qui utilisent conjointement harnais et vélos.

SECTION III. L’ELABORATION DES NORMES EN INTERACTION

3.1. Déterminer un domaine de validité.

3.1.1. Parler la langue de l’ingénieur

La participation aux commissions de normalisation suppose une double condition : une pratique courante de l’anglais (tout au moins pour un engagement se prolongeant aux réunions européennes) et une formation d’ingénieur. Dans les commissions, on mobilise des forces, des énergies potentielles, des masses, des formules de caractéristiques, etc. Le résumé des actions par des forces permet son transport et sa compréhension dans les différentes instances. La saisie des êtres humains et des situations s’effectuent en référence à un état de perfection et la validité d’un test est conditionnée par la détermination de la force adéquate, comme dans cet exemple de test de tiroir :

Pour la satisfaction du consommateur il faut des tiroirs qui coulissent bien et la méthode qui est proposée pénalise les produits qui marchent le mieux. On
projette le tiroir en ouverture et il faut que les butts résistent. La machine est étonnante avec un tiroir qui a un parfait roulement. Et ensuite on procède à l'essai. Donc plus les efforts de frottement sur le produit sont importants moins le produit sera pénalisé. La vitesse est trop rapide on proposait (bon ça a déjà évolué) 1,8 m/seconde! Le tiroir va donc s'ouvrir en 1/3 de seconde! Le principe est bon, mais la vitesse n'est pas bonne. Même en basculant le meuble, le tiroir va avoir du mal à atteindre 1m/s. 1,8 c'est affreux. (C.T.B.A).

Les compétences attendues des personnes expliquent, en autre chose, la défection des consommateurs (cf. le chapitre 8). Dans l'idéal de la normalisation ces derniers doivent représenter les usagers et faire remonter leurs expériences. Mais s'ils ne sont pas eux mêmes ingénieurs, ils peuvent difficilement intervenir dans les débats. La spécificité du langage de la physique complique le travail de normalisation. Pour contrer une mauvaise fixation des guidons de vélos, il n’est pas possible aux membres de la commission de se contenter d’indiquer dans la notice un couple de serrage idéal. La plupart des consommateurs ne comprendrait pas sa signification. Il leur faut énoncer un test pour que le guidon reste en place dans des conditions de serrage « ordinaires », c’est-à-dire sans instruments professionnels permettant de mesurer et découpler les forces.

3.1.2. Répertorier les « mauvais » usages à considérer

L’accident est la figure centrale autour de laquelle se déroulent les discussions. Un seul accident mortel suffit à légitimer une intervention. La succession de plusieurs décès clôt le débat sur sa nécessité. « On a déjà eu plusieurs morts, il faut résoudre le problème[38] ». Les causes de l’accident sont décortiquées et donnent lieu à de nombreuses interrogaitions : « Le système est-il dangereux ? » « Comment s’assurer qu’il est bien en place ? » « Combien ça va coûter ? » « Que fait-on du parc existant ? » « Qui va payer ? ». Cette réflexion nécessite un repérage des actions attendues et de celles qui sortent de l’utilisation normale. Une cause de perte des roues, par exemple, trouve son origine dans le serrage au pied fragilisant la tige de fixation. Bien que peu recommandable ce comportement est néanmoins fréquemment observé. Il faut donc tester la résistance des tiges. Les normalisateurs tentent ainsi de répertorier les principaux risques et les mécanismes nécessaires pour les éliminer.

[38] Cette citation ainsi que celles qui suivent proviennent de la commission française de normalisation des V.T.T.
Les tentations de l’action stratégique

Une fois les risques identifiés, les normalisateurs déterminent la population concernée. (Le risque de déchâpaghage des pneus sous gonflés ne s’adresse pas à tous les cyclistes mais à ceux qui font de la « descente » sur chemin). C’est une approche assurantie qui est le plus souvent adoptée. Il ne s’agit pas de garantir une sécurité hypothétique à « 100% des utilisateurs » mais de couvrir « 97% des cas ». Les personnes formant les 3% restant ont un aléa moral trop grand. Les prendre en considération entraînerait des surcoûts collectivement injustifiés.

3.1.3. L’argument de crédibilité

Bien que les normes portent sur la sécurité, la délimitation des critères incorpore des exigences qui ne reposent pas directement sur des risques d’utilisation. Mais la distinction entre les critères de sécurité et ceux d’un autre registre n’est pas évidente. Certaines exigences, comme celles qui portent sur la résistance au brouillard salin, sont justifiées sous le registre de la sécurité : la corrosion rendrait inopérante le dispositif de freinage. D’autres sont justifiées par un argument de crédibilité. La conformité est une démarche coûteuse qu’il faut valoriser. Peut-on concevoir que des produits normalisés ne répondent pas correctement aux attentes des consommateurs ? C’est ce qu’exprime notre interlocuteur du L.N.E.

Q. : Pour le lavage, et la résistance au soleil, où est la sécurité ?
L.N.E. : parfois, ça n’est pas mis dans les normes, et d’autres fois c’est retenu, c’est un cas limite. Pour les couleurs c’est une indication de la résistance globale du produit. C’est ce qui a été dit dans les commissions où s’est passé. On a aussi la résistance à la salive ou à la sueur, ça ne veut pas dire que c’est dangereux. Il y a un problème de crédibilité de la norme, aussi parfois je pousse à certaines choses, en disant que si ça manque il risque d’y avoir une incompréhension de l’usager.
Q: il n’existe pas de normes mixtes, à la fois de qualité et de sécurité ?
L.N.E. : les gens vont vous dire après X kilomètres, ça n’est plus de la sécurité, c’est de la qualité. Des normes qui soient spécification de qualité, il y en a relativement peu. Il y a beaucoup de normes d’essai, pour avoir un langage commun. Des spécifications, c’est vraiment quand il y a des problèmes de sécurité.

3.2. Les tentations de l’action stratégique

3.2.1. Des difficultés de se coordonner

La création d’une norme commune ne fait pas table rase des normes existantes. Chaque pays souhaiterait que l’Europe adopte une norme voisine de
sa norme nationale. Pour contenter le plus grand nombre, il est parfois possible d’effectuer un compromis entre plusieurs protocoles d’essais. Cependant beaucoup de normes ayant été édictée à des fins protectionnistes, l’harmonisation suppose de choisir entre des options antagonistes. Le processus d’harmonisation se réduit à un classique problème de coordination et l’économiste, via la théorie des jeux, est bien outillé pour en fournir une analyse.

Il y a un exemple simple de ce type de conflits d’intérêts. Il s’agit de l’harmonisation des règles d’éclairage des automobiles. Au nom de la sécurité, deux points de vue s’opposaient au sein des pays européens. Le premier défendait des phares jaunes sur l’argument qu’ils éblouissaient moins les conducteurs. Le second préconisait des phares blancs censés fournir davantage de visibilité. Devant ces deux logiques le Conseil européen décidait que les deux types d’éclairages étaient momentanément acceptés. Ce compromis se traduit inéluctablement vers une convergence sur des phares blancs, quel que soit les préférences initiales des individus. Le conducteur qui possède des phares jaunes est ébloui si la voiture qu’il croise est dotée de phares blancs. Les automobiles neuves étant dotées de phares de cette couleur, leur parc augmente chaque année. Le conducteur de phares jaunes est donc doublement incité à changer ses lampes en blanc, combien même sa préférence va au jaune. Cet exemple rappelle les conclusions d’Arthur et David sur le processus de concurrence des standards technologiques (cf. le chapitre 5).

D’autres problèmes de coordination sont très différents. Ils portent sur des spécificités nationales et sont liés aux connaissances acquises par les individus. Prenons pour le montrer un exemple simple concernant les freins des vélos tout terrain. L’usage veut depuis les premières bicyclettes que la position du frein avant soit fixée, en France et en Allemagne, à gauche et en Grande Bretagne, à droite. Cela n’est pas précisé dans la norme française mais l’usage est respecté par les fabricants. Cette distinction pourrait n’être qu’anecdotique. En effet, il paraît raisonnable de penser que les individus freinant avec les deux freins, il importe peu de savoir où se situe le frein avant. Et pourtant, elle conditionne le comportement adéquat du cycliste dans une situation de danger (par exemple lorsque le cycliste descend une pente ou lorsqu’il franchit un obstacle avec son VTT). Dans cette situation il vaut mieux serrer davantage le frein arrière pour éviter de basculer vers l’avant. Ce réflexe, présent chez l’homme depuis la première enfance, s’effectue sans comportement raisonné. Il réagit ainsi
Chapitre 4. Les normes techniques en gestation

rapidement. Harmoniser la position des freins afin de vendre le même produit dans différents pays peut provoquer des accidents les premières années. Avertir le consommateur de la modification effectuée n’est qu’un faible palliatif à ce nouveau risque. En effet, le réflexe ne passant pas par la raison, il sera difficile au cycliste informé de modifier son comportement.

La solution adoptée pour les phares n’est pas envisageable. Il est impossible de laisser seul le marché éliminer l’une ou l’autre des normes en présence. Cela supposerait que pendant un temps, les deux normes de frein cohabitent, ce qui peut provoquer de nombreux accidents. Cela d’autant plus, qu’à la différence du volant des voitures, un regard discret sur le vélo ne permet pas d’identifier si le frein avant est à gauche ou à droite. On peut néanmoins effectuer un rapprochement avec le concept de lock-in que nous présenterons dans le chapitre 5. Prenons pour exemple la réaction des industriels français à la modification récente de la norme allemande, pour les freins des V.T.T., dans le sens des britanniques.

Cette modification de la norme allemande est sans conséquence immédiate pour le marché français. La première réaction des industriels présent est, en conséquence, de ne rien faire. « En l’absence de norme, c’est l’usage qui prévaut ». Or la norme française indique que la position des freins doit être conforme à l’usage du pays d’utilisation. Cette formule assez floue avait été adoptée, en son temps, pour favoriser les exportations. La seconde réaction est plus stratégique. Elle consiste à anticiper une future norme européenne ou internationale. La position défendue consiste à modifier la norme française (en profitant qu’une révision est déjà programmée pour des raisons de sécurité) afin d’y inscrire l’usage en vigueur. « Comme ça on aura un texte de référence, et la procédure pour le modifier sera plus lourde ». Un changement dans l’environnement conduit à une révision des règles les plus adaptées. Alors que des conventions d’usage, par définition informelles, étaient suffisantes dans un

39 Le problème d’harmonisation change de nature si l’on sait que le frein avant des motos se situe à droite (l’embrayage étant positionné à gauche). L’harmonisation sur la position française peut donc augmenter les risques dans la mesure où elle prend à rebours le savoir acquis dans la jeunesse.

40 Comme le remarque un cadre de nationalité britannique, habitant la France, et qui par son expérience a été confronté au problème : « une fois qu’on a appris, on a du mal à réapprendre, on ne peut plus changer ». 
environnement protectionniste, dans un contexte où il est probable que les règles vont être harmonisées, la mise en forme des positions devient nécessaire.

3.2.2. Faire la norme autour de son produit

Le comportement des industriels le plus dénoncé, mais qui n’est pourtant pas si fréquent, est de concevoir les normes de manière à bénéficier d’un avantage sur le marché. Il est vrai que l’une des motivations des industriels pour participer aux commissions normatives, est de vérifier que les mécanismes retenus ne nuiront pas au développement de leurs produits. Leurs compétences techniques, et les expériences qu’ils réalisent dans leurs entreprises, les placent, au même titre que les laboratoires, au rang d’experts techniques. Professeurs, ils transmettent pédagogiquement leurs connaissances aux membres moins compétents. Il est tentant de profiter de cette situation pour promouvoir les solutions techniques les plus favorables à leurs produits, comme dans cet échange issu d’une commission sur les lits pour enfants :

U.F.C.S.: Il faut trouver le moyen de s’assurer que le produit est bien monté.
Industriel 1 : Un petit bruit
Industriel 2 : Il faut des détrompeurs, quelque chose qu’on enclenche.
Industriel 3: la sécurité passive vous n’entendez rien. Il n’y a pas besoin d’un bruit pour que cela marche. Dans la conception des mécanismes, on supprime les phases intermédiaires (par exemple, pour les lits parapluies, il y a des mécanismes de rotation)
D.G.C.C.R.F.: Comment on peut faire des rotations quand tout est planqué?
Industriel 3: En sécurité passive, il faut des types de lits ou je lève et clic, et si cela ne fait pas clic, ça retombe. Au niveau des lits-parapluies, ça élimine 90% du marché de ce type de lit. Mais ça va dans le sens de la sécurité, ça élimine les cas où lorsqu’on effectue 50% de la main d’œuvre de rotation, mon lit tient debout et on le croit monté, mais il peut se replier si l’enfant s’agite. Cela supprime les types de verrouillage avec manchons où il faut tourner. Nous, cela nous dérange pas, on est pour l’innovation.

L’entrepreneur présent, l’un des plus assidus aux réunions, tente de valoriser cet investissement en construisant la norme autour de son produit. Sa proposition pour être acceptée doit aller dans le sens du bien commun et se présenter comme une amélioration de la sécurité. Elle est aussi présentée comme facteur de progrès. Pour ne pas être dénoncé comme défendant un intérêt particulier, l’industriel énonce les conséquences de la décision qui ne
Chapitre 4. Les normes techniques en gestation

pourra être que collective[41]. La discussion sera close par un retrait de la demande de l’association de consommateurs, qui au lieu d’appuyer cette proposition indiqua qu’elle n’en « demandait pas tant » et qu’une simple indication à destination du consommateur des opérations à effectuer pour s’assurer que le produit est correctement monté la satisfaissait. Dans le chapitre 7, nous poursuivrons l’analyse des relations entre innovation et normalisation en décrivant les habiletés des représentants des entreprises pour obtenir l’accord des laboratoires sur des produits qui ne sont pas encore mis en série (les prototypes).

3.2.3. Fermer les yeux sur les nouveaux produits pour ne pas relancer les débats

L’élaboration des normes est un processus long et concerne des marchés en perpétuelle évolution. La survenance d’un accident ou la découverte d’un nouveau produit remet en cause les choix déjà entérinés. Le processus peut ainsi apparaître sans fin à des acteurs engagés depuis de nombreuses années. Lorsque le processus arrive à son terme (c’est-à-dire au dépouillement de l’enquête publique), la découverte d’un produit dont les spécifications ne sont pas prises en compte peut retarder l’application de la norme. Un clivage peut apparaître au sein des commissions entre les acteurs qui adoptent une posture civique (« le produit existe, on ne peut pas faire comme s’il n’existait pas ») et d’autres qui préféreraient attendre une éventuelle révision pour inclure le nouveau cas. L’argument de seuil est alors mobilisé (« on ne considérera jamais 100% des cas »). Les produits en cause appartiennent rarement aux membres actifs des commissions. Ces derniers veillent, lors des travaux, à ce que leurs prototypes entrent dans le champ de la norme.

La difficulté n’est pas forcément technique, mais pointer de nouveaux risques peut réveiller le souvenir de discussions conflictuelles. Par exemple, il est apparu qu’attaché un enfant dans une poussette sans l’entrejambe était dangereux, si l’enfant glisse, il peut s’étrangler. Prendre en compte ce cas de figure n’est pas très difficile. Il suffirait d’imposer aux constructeurs des ceintures solides avec l’entrejambe. La menace d’une nouvel affrontement

avec les anglais qui militent pour une ceinture cinq points (ceinture plus bretelle) refroidit l’ardeur des membres de la commission française. Ils préfèrent se contenter d’une inscription dans la notice d’utilisation plutôt que de fournir de nouveaux arguments à leurs détracteurs.

3.3. Refermer la boîte noire

3.3.1. Normaliser le « raisonnablement prévisible »

Tout dispositif peut faire l’objet d’une interprétation. Mais une mise en équivalence suppose d’omettre les causes de divergence pour permettre la saisie des êtres et des choses par des catégories communes. Les réunions de dépouillement sont le dernier moment où les industriels peuvent faire état de leurs interrogations avant cette opération de clôture. L’activité d’interprétation est rouverte dès l’instant où de nouveaux membres demandent des explications. Ce sont les plus anciens qui indiquent le sens qui doit être retenu. Ils mobilisent pour cela le travail des différentes instances de normalisation.

Prenons l’exemple du mécanisme de double verrouillage nécessitant une double action que l’on retrouve dans la plupart des normes de puériculture. Le fait d’utiliser deux doigts pour verrouiller peut-il être considéré comme une double action ? Pour un des membres de la commission, une double action signifie qu’il faut faire deux opérations. Celles-ci doivent-elles être successives ? Un autre membre fait appel à son expérience dans une autre commission. En sécurité automobile, il est possible de faire deux actions simultanément. La double action se définit par une double volonté. Comment s’assurer que cette condition est vérifiée ?

Une autre tentative pour réduire l’incertitude résultant du concept de comportement raisonnablement prévisible consiste à le mettre en forme dans une norme. Ainsi, la norme machine (EN 292-1, 1991) définit les mauvais usages qu’il est raisonnable de prévoir par :

- « Le comportement anormal prévisible qui résulte d’une négligence ordinaire, mais qui ne résulte pas de la volonté de faire un mauvais usage du matériel,

- Le comportement réflexe d’une personne en cas de dysfonctionnement, d’incident, de défaillance, etc., au cours d’utilisation de la machine. 

• **Le comportement résultant de l’application de « la loi du moindre effort » au cours de l’accomplissement d’une tâche,**

• **Pour certaines machines, (en particulier pour les machines à usage non professionnel), le comportement prévisible de certaines personnes, telles que les enfants ou les personnes handicapées.**

Même catégoriser de la sorte, la délimitation du comportement raisonnablement prévisible est de nature conventionnelle et nécessite une pratique commune pour être interpréter.

3.3.2. **Fournir des repères à l’usager**

La nécessité de se rapprocher de l’utilisateur, ainsi que les difficultés de résumer des comportements « raisonnablement prévisibles », se retrouvent tout au long du processus normatif. L’utilisation des objets diffère avec chaque utilisateur et encore plus lorsque l’utilisateur est un enfant. Chaque individu fait ses propres repères sur le produit, et ceux-ci ne sont pas toujours la transposition du mode d’emploi. Telle personne sait, par exemple, que son produit résiste lorsqu’elle veut le plier. Mais elle a remarqué également qu’en donnant un coup sec à un endroit précis l’objet va céder. Ces repères permettent à chaque personne de se guider machinalement dans leurs actions quotidiennes et sont difficilement transportables d’un individu à l’autre. Une des méthodes de normalisation consiste à utiliser cette capacité humaine de coordination en fournissant des repères normalisés aux individus.

Le concept anglais de « positive action » permet de mieux comprendre l’utilité de ces repères. Une méthode de normalisation consiste à imposer à l’utilisateur un nombre important de manipulations dans un ordre particulier. Le danger est de complexifier l’usage sans bénéficier de la compréhension de l’utilisateur. S’il échoue dans sa manipulation, celui-ci peut forcer le mécanisme de sécurité et réduire à néant son efficacité. Une alternative est de fournir à l’utilisateur un repère lui permettant de reconnaître s’il a effectué, la bonne manipulation. Ce repère permet de l’informer sans pour autant rendre « connaissance commune » la technologie du dispositif de sécurité. Il peut être visuel, tactile ou sonore. La pleine réussite de cette solution technique repose sur une compréhension instinctive du signal par l’usager. Elle utilise des
mécanismes expérimentés sur des produits du même type ou dans d’autres situations d’usage.

3.3.3. Délimiter des seuils et des mesures conventionnels

La mise en équivalence industrielle implique que pour un même risque, les prescriptions soient identiques pour tous les produits formant un ensemble délimité par la catégorie statistique des personnes qu’ils concernent.

On veille à ce qu’il y ait une cohérence entre les normes, parce qu’on fait des normes produit. On a une certaine exigence sur l’écartement des barreaux pour les lits. J’espère que pour les parcs ou les barrières ça sera la même exigence, c’est quand même le même enfant qui se trouve derrière. (L.N.E.)

De manière générale, les seuils sont définis en fonction des produits et des matériaux existants. Par exemple, la vitesse de propagation de la flamme d’un test de résistance au feu sera choisie en fonction de celle expérimentée sur le coton. Une fois adopté, la norme devient une boîte noire et les mesures de référence ne sont plus visibles. La reprise d’exigences de normes en normes permet une économie en écourtant des discussions inutiles. Revenir sur la valeur de la mesure est une opération coûteuse. Il faut recenser les arguments qui ont conduit à son adoption, ou rappeler les conditions de l’expérimentation afin de montrer ses limites et ses défaillances.

Le choix des seuils ne peut cependant être arbitraire. La qualification d’un produit et les tests que va subir l’objet en dépendent largement. La détermination de la hauteur à laquelle seront apposées les meubles de cuisines déterminent, par exemple, si la norme des éléments haut (plus exigeante) ou celle des éléments bas s’appliquera. Le choix de 900 mm comme limite entre la qualification haute et basse réside d’un compromis entre les constructeurs des différents pays. Cette qualification conventionnelle revient à éliminer du champ de la norme un certain nombre de contingences qui réduisent l’efficacité du dispositif. Il est en effet possible qu’un consommateur-bricoleur fixe en hauteur un meuble non prévu à cet effet.

42 Outre la valeur des forces et des écarts dangereux, les normalisateurs déterminent le nombre de cycles d’un essai. Certains critères qui font partie aujourd’hui du savoir commun des normalisateurs n’en ont pas pour autant une histoire. Par exemple, le risque de pincement de doigt est appréhendé par l’interdiction des espaces compris entre 5 et 12 mm. Certaines normes anciennes interdisaient les espaces entre 2 et 12 mm. Le passage de 2 à 5 s’explique essentiellement pour des commodités de mesure.
3.3.4. Évacuer les contingences dans la notice

Lorsque ils se heurtent à des difficultés techniques ou pour éviter des tests qui augmenteraient le coût de fabrication, les normalisateurs font reposer une part de la prévention sur l’information du consommateur. Cela se traduit par l’inscription d’une mise en garde dans la notice ou sur le produit. Ces mises en garde doivent gérer les contingences décrites dans la section 2 (interaction entre des produits, environnement impossible à normaliser, etc.) Leur nombre atténue la portée de chacune d’elles. Les normalisateurs les réservent donc aux aspects qui posent le plus de difficulté.

D’autres raisons limitent l’utilisation des mises en garde. Outre que ce système de prévention est moins efficace que des exigences sur les produits (beaucoup de consommateurs ne lisent jamais les modes d’emploi), les mises en gardes pointent des comportements à risques sans pour autant en expliquer les circonstances. Le risque réel n’est ainsi pas toujours bien perçu de l’utilisateur. Enfin, il est assez rare que celui-ci consulte la notice à chaque nouvelle utilisation, et toutes les mises en garde ne peuvent être inscrites sur le produit. Dès lors, des comportements dangereux peuvent apparaître à n’importe quel moment de la vie du produit.

3.4. Les épreuves de réalité

3.4.1. La clôture sur un essai reproductible

Les essais doivent être reproductibles dans les mêmes conditions par les industriels et les laboratoires. Cette condition est à la base de l’objectivité industrielle. Elle limite l’intégration dans les tests de l’environnement d’utilisation. Celui-ci peut être différent selon les utilisateurs et ne pas correspondre aux conditions des essais dans le laboratoire. Ainsi, les températures, les systèmes de fixations retenus, etc. seront ceux du laboratoire. Pour les mêmes raisons de reproductibilité, les essais doivent être réalisés dans un ordre déterminé et les produits installés conformément aux indications du fabricant. Les produits en bois ou collés sont mis en attente dans le laboratoire avant les essais.

43 D’autant plus que certains produits ont une « seconde vie ». Il est assez rare que les produits d’occasions soient transmis avec le mode d’emploi.
La contrainte de reproductibilité conduit souvent à écarter du texte normatif nombre de facteurs dont les protagonistes s’accordent à penser qu’ils peuvent avoir une influence sur la sécurité. Pour être reproductibles, les tests doivent être réalisés sur des produits neufs et identiques. Le projet de norme pour les meubles de cuisine (prEN 1153 : 1993) exclut en conséquence, l’évaluation du vieillissement, l’effet thermique des appareils ainsi que la sécurité liée à l’ergonomie et la résistance au feu.

Distributeur: La sécurité ergonomie est exclue ?
C.T.B.A.: Oui, ici on s’intéresse aux aspects mécaniques.
Distributeur: Mais la sécurité peut-être différente des aspects mécaniques.
Fabricant: Si on monte mal un meuble, ça chauffe et ça réduit les aspects mécaniques.
C.T.B.A.: On l’exclut, car c’est pas maîtrisable et on exclut la sécurité-ergonomie, car beaucoup de critères viennent avec les meubles installées. Ici, les meubles sont pris séparément.

Le maintien des conditions de sécurité dépend de « l’intensité d’utilisation » qui aux dires des fabricants varieraient énormément entre les utilisateurs. « On peut mesurer le temps, on ne peut pas mesurer la fréquence ». Ils décident de se prémunir d’une utilisation excessive en inscrivant dans le domaine d’application, la mise en garde suivante : « Il est bien entendu que les essais ne sauraient fournir l’assurance qu’aucune rupture de la structure ne se produira lors d’un mauvais usage régulier ou après une durée excessive d’utilisation ». Mais comme le remarque un membre de la commission, ce préambule n’est d’aucune utilité. Inscrit dans la norme, il ne fournit aucune information aux consommateurs et n’atténue pas la responsabilité des constructeurs en cas d’incidents.

3.4.2. Les contraintes de coûts

La limite à la normalisation la plus souvent évoquée est son coût. Chaque essai supplémentaire en entraîne de nouveaux. Le coût, dans certains secteurs, est un argument recevable pour éliminer les essais secondaires ou trop complexes. Ses conséquences sur le marché devraient inciter à un effort de productivité dans l’élaboration des normes. Les caractéristiques de l’activité normative décrites au paragraphe 3.3. nuancent cette intuition. Il faut tenir

---

44 pr EN 1153, 1993.
Chapitre 4. Les normes techniques en gestation

compte de l’économie constituée par la reprise des essais existants ainsi que des coûts d’expérimentation pour en élaborer de plus performants.

Les coûts proviennent également des mécanismes de sécurité ajoutés au produits (dispositif de blocage, d’éclairage, etc.). Ceux-ci peuvent, dans certains cas, être clairement identifiés par le consommateur. Dans d’autres cas, le consommateur ne peut juger de l’effet de la prescription normative. Si le respect d’une exigence de dimension entre deux éléments d’un sommier pour éviter les risques de pincement nécessite une latte supplémentaire, il est rare que les consommateurs aient conscience de cette modification de conception. Ils ne possèdent pas d’informations sur les espacements dangereux et les modalités de fabrication ne l’intéressent pas.

3.4.3. La dépendance des équipements des laboratoires et des entreprises

La contrainte principale du processus normatif provient des investissements en équipements. Les laboratoires sont, avec les industriels concernés, les plus assidus aux travaux de normalisation : leur activité professionnelle en dépend. La base de départ des travaux provient souvent d’un premier projet effectué par les laboratoires. Les essais proposés sont réalisés à partir de leurs propres machines. Pour de nombreux tests, les laboratoires sont obligés de concevoir des équipements spéciaux. Cela est parfois le cas pour les tests de mesures (cf. l’exemple de la section 1 sur les pinces L.N.E. et A.S.T.M.) mais cela est surtout vrai pour les tests en globalité (le plan de roulage des poussettes). Les appareils du premier type sont rarement définis dans la norme. Le caractère conventionnel de l’appareil de mesure n’apparaît pas à la lecture du texte. Pour les tests en globalité, la description des machines peut être complète ou se limiter à leur fonction.

On part du projet de norme, il est plus ou moins précis et détaillé dans sa description de la machine. Dans certains cas on essaie de décrire davantage les fonctions des machines. Cela donne plus de marge. (L.N.E.).

Lorsque la description se limite aux fonctions, les caractéristiques essentielles de la machine sont définies dans l’essai mais n’interdisent pas de construire un dispositif sur mesure. Il en résulte que les solutions techniques des

---

45 Une grande surface dans une catalogue promotionnel chiffrait en 1995 à 36,18 francs le coût moyen de la réglementation imposant un dispositif d’éclairage aux V.T.T.
différents protagonistes n’ont pas forcément le même champ d’évolution. Les contraintes d’amortissements du matériel expliquent la lenteur des travaux :

Dans certains cas, il y a des blocages terribles. Quand vous investissez des centaines de milliers de francs dans une machine et que l’année d’après la norme change, vous voyez le problème ! Là, notre machine, on ne peut pas la transformer ou la réutiliser. Heureusement, elle a un certain nombre d’années. C’est pourquoi ça a été un peu long, chacun souhaitait garder son matériel. (L.N.E.).

Une seconde raison explique cette lenteur. Il s’agit de l’obstruction des professionnels insuffisamment préparés pour répondre aux nouvelles exigences. Gagner du temps leur permet de mettre leurs productions en adéquation avec la future norme.

L’initiative individuelle dans la conception explique que des solutions techniques différentes soient retenues entre les laboratoires et les industriels. Les laboratoires ont un rôle d’arbitre, de gardien de la convention que n’ont pas les industriels. Leurs machines doivent être plus précises et pouvoir s’adapter à tous les produits du marché. Cette double contrainte ne conduit pas forcément à des machines plus complexes. Elle interdit au sein du laboratoire un regroupement de plusieurs essais sur un même dispositif.

La différence entre les industriels et nous, c’est que nous avons du dire si ça passe ou si ça passe pas. On doit être sur le fil du rasoir, on ne peut pas dire qu’un produit ne passe pas alors qu’il passe, on le condamnerait économiquement et on ne peut pas dire d’un produit qu’il passe alors qu’il ne passe pas, parce que là on fait courir un risque aux enfants. Alors qu’un industriel il peut se dire "moi, ce qui m’intéresse c’est de savoir s’il passe, et à la limite si quelques uns ne passent pas alors qu’ils auraient pu passer, ce n’est pas grave, j’en assume le risque. Moyennant quoi je fais des essais plus simples avec des exigences plus élevés". Ce qui fait que des fois on peut aboutir à des conclusions techniques différentes. (L.N.E.).

On décèle ici une tension entre le principe de concurrence sur lequel repose la construction européenne et la rationalisation vers laquelle tend naturellement le processus normatif. Cela se traduit par une objectivité industrielle inachevée.

L.N.E. : L’idéal serait de dessiner les machines en fonction des normalisations et de se les faire fabriquer ensemble. Ça s’est fait dans le textile, à un moment donné, les machines ont été définies en commun, on a contacté un fabriquant qui en a fabriqué 10/12 d’un coup, elles ont été réparties dans les différents laboratoires. En puériculture, c’est différent, chacun a plus ou moins déjà des machines, c’est aussi pourquoi les descriptions ne vont pas trop loin, personne ne veut être bloqué.
CONCLUSION : LES REPERCUSSIONS POLITIQUES DE L’HARMONISATION TECHNIQUE

La construction d’un marché sans entraves pose d’innombrables difficultés. Elle est conduite sous l’office d’une politique d’harmonisation technique qui repose sur la coopération des producteurs. La contrainte du marché empêche que la rationalisation de la production soit menée jusqu’à son terme. L’épreuve de concurrence s’étend en amont du consommateur final dans les relations contractuelles des entreprises et des laboratoires. Interviennent à ce niveau de nombreux critères de différenciation (réputation, crédibilité, critères d’application des normes, etc.) qui perturbent une régulation envisagée théoriquement du seul point de vue de la diminution des coûts.

Si l’harmonisation technique a des justifications économiques, elle a également des conséquences politiques. L’unification du marché a pour présupposé une homogénéisation des modes de vie. La norme s’applique aux consommateurs des différents pays qu’elles que soient leurs habitudes ou leur culture. Du Portugal à la Suède, le consommateur se verra proposer les mêmes produits. Cette approche industrielle va à l’encontre de la philosophie du marché qui repose sur le respect des préférences individuelles. Habitant des pays à la géographie différente, possédant une éducation et une histoire spécifiques, pourquoi les consommateurs européens devraient-il avoir les mêmes besoins et les mêmes désirs?

L’archétype de cette politique concerne le relevé des mesures anthropométriques. De nombreux problèmes de sécurité dépendent de la taille des personnes (pour le risque de pincement mais aussi pour d’autres critères comme la détermination de la hauteur d’installation d’un meuble de cuisine). Or les morphologies des peuples d’Europe du Nord et du Sud ne sont pas les

\[^{46}\text{Cf. le chapitre 7.}\]
mêmes. Deux solutions s’offrent aux normalisateurs pour prendre en compte ces disparités. Soit ils intègrent dans la norme, la pluralité des contraintes ce qui suppose une plus grande adaptation des produits (on demandera par exemple au dossier d’une chaise de s’adapter à des personnes de taille différente). Soit, ils effectuent une moyenne des mesures relevées dans les différents pays et renouent avec une représentation abstraite et sans conteneur.

Bien souvent le dépassement de ces difficultés passe par l’élaboration laborieuse d’une formulation permettant de prendre en compte les spécificités nationales. C’est la solution la plus satisfaisante, bien qu’elle ne permette d’atteindre qu’en partie les objectifs de la politique européenne. Les réglementations nationales ne constituent plus des entraves à la mise sur le marché des produits communautaires, mais l’industriel désireux de pénétrer un marché local devra adapter ses produits aux attentes de la population. Lorsqu’à l’inverse, la norme européenne se traduit par un compromis médian entre les desiderata des uns et des autres, elle a de fortes chances de ne satisfaire personne. Si le compromis porte sur des exigences de sécurité (le montant d’une force, la suppression d’un essai, etc.), les normalisateurs donneront raison à ceux qui considèrent que la construction européenne n’accorde pas la priorité à la protection des personnes.

L’ère de la rationalisation fordiste est révolue. La conciliation de l’objectivation industrielle avec des contraintes de différenciation a modifié sensiblement le contenu des normes actuelles. Leurs principales caractéristiques viennent d’être rappelées. Il reste à décrire plus attentivement les conséquences de cette évolution sur l’innovation et le changement technique.

---

Chapitre 5

Normalisation, technologie, innovation


Les gestionnaires, plus pragmatiques, se sont préoccupés bien avant les économistes de l’impact des normes techniques sur l’innovation et le dynamisme des firmes. Néanmoins leurs analyses ne convergent pas. Deux thèses radicalement opposées s’affrontent (Kirat, 1990). La première, critique sévèrement les normes dans lesquelles elle perçoit un frein à l’innovation et une structuration des marchés. Une variante de cette analyse dénonce en elles une rigidité limitant le dynamisme concurrentiel. Dans un univers incertain, les normes fourniraient les éléments permettant d’élaborer des produits de qualité acceptable et n’inciteraient pas les firmes à produire de nouveaux procédés. La seconde théorie est l’antithèse de la précédente. Les normes établiraient un

\[1\] Sur ce dernier point cf. le chapitre 7.
niveau d’exigences élevées qui nécessiteraient de la part des entreprises des efforts de recherche afin de les dépasser. C’est cette seconde hypothèse que semble corroborer les études que nous avons effectuées sur quelques normes. Bien que radicalement opposées, les deux thèses ne sont cependant pas inconciliables, il suffit pour s’en convaincre d’étudier les différentes modalités d’élaboration des normes.

Nous avons décrit dans le chapitre précédent les procédures d’élaboration des normes actuelles dont l’une des principales préoccupations est de maintenir un libre champ au progrès technique. Nous voulons développer dans ce chapitre l’idée que les normes, élaborées selon des procédures qui s’inspirent des situations concrètes, peuvent favoriser l’apparition de nouveaux procédés techniques. Il nous faut pour cela revenir sur le sens des mots standard et norme. Le mot norme a plusieurs sens. On appelle normes techniques des standards élaborés par une instance para-étatique comme l’I.S.O. ou s’imposant d’eux mêmes selon un processus de compétition, normes de qualité des caractéristiques permettant un repérage conventionnel pour le consommateur et normes de sécurité des contraintes de fabrication prenant en considération l’usage ordinaire et l’usage déviant. Dans une même catégorie, des normes élaborées selon des procédés différents n’ont pas le même impact sur la technologie. Il reste que les normes de sécurité dont l’élaboration nécessite de se rapprocher du comportement de l’utilisateur doivent permettre aux industriels de « suivre » une innovation d’usage sans attendre la révision de la norme.


---

2 Ainsi les normes françaises de puériculture énoncent des exigences fortes sur les bouchons qui recouvrent les tubes métalliques. Ces derniers doivent, en général, résister à une force de 90N (l’exigence est la plus importante des pays européens). La difficulté pour répondre à cette exigence a conduit les entreprises à élaborer leurs propres bouchons, auparavant sous-traités, et à en modifier plusieurs fois la composition afin d’obtenir la meilleure adhérence possible. Les bouchons ainsi modifiés résistent pour certains fabricants à une force bien supérieure aux 90N de la norme. D’autres exemples peuvent être trouvés dans la recherche par les fabricants pour coupler une exigence normative avec une autre fonctionnalité, (cf. infra).
Tableau 5.1. Typologie administrative des normes

<table>
<thead>
<tr>
<th>Classement AFNOR</th>
<th>Descriptions</th>
<th>Équivalent européen</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Normes homologuées</strong></td>
<td>• Ce sont les normes classiques publiées au journal officiel</td>
<td>• Normes européennes (EN)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Il existe aussi des documents d’harmonisation (HD) qui acceptent des divergences nationales sur des points particuliers (surtout dans le domaine électrique). Les pays qui ont voté contre un HD ne sont pas tenus de le reprendre en norme nationale.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Normes expérimentales</strong></td>
<td>• Ce sont des normes qui n’ont pas franchi l’étape du vote formel. Elle sont publiées sous une forme provisoire afin d’être « soumis à l’épreuve », et constituer la base d’une norme future</td>
<td>• Les prénormes européennes (ENV).</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Validité un à cinq ans</td>
<td>• Les États-membres ne sont pas obligés de retirer leurs normes nationales contradictoires jusqu’à la transformation de la ENV en EN.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Fasicules de documentation</strong></td>
<td>• Ce sont des documents à caractère informatif, ils se situent en amont ou en parallèle aux normes classiques. Exemple: les fiches d’interprétation des normes.</td>
<td>• La validité d’une ENV est limitée à trois ans prolongeable une fois à deux ans.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Les normes enregistrées</strong></td>
<td>• Ce sont des normes adoptées selon une procédure plus souple que les normes homologuées. Documenta privées de l’AFNOR, elles ne sont pas obligatoires pour les marchés publics et ne peuvent faire l’objet d’une certification NF. Elles ont été supprimées par le décret n°84-74 du 26 janvier 1984. Il en reste cependant un nombre important au catalogue de l’AFNOR.</td>
<td>• Pas d’équivalent</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Adapté de Gambelli (1994).
SECTION I. L’ECONOMIE DU CHANGEMENT TECHNIQUE

1.1. Les apports des approches évolutionnistes

1.1.1. Une analyse de l’irréversibilité et de l’innovation


Le programme de recherche ouvert par Nelson et Winter (1982) vise à proposer une analyse de la firme, alternative au modèle standard, qui repose sur des hypothèses réalistes. Il suppose notamment que les acteurs n’agissent pas selon un comportement optimisateur mais selon d’autres règles de décision que les auteurs décrivent par le concept de « routine ». Les routines dans leur analyse ont un rôle similaire aux gènes dans les théories biologiques de l’évolution. Les entreprises contiennent un programme interne déterminé par des routines. Celles-ci regroupent les compétences de l’organisation, qui se partagent en connaissances tacites et processus d’ajustements des comportements. Elles sont distribuées dans la mémoire des membres de l’organisation ainsi que dans les équipements de l’entreprise. C’est dans le cheminement de chaque organisation que se forment ses compétences

---

⁴ Claude Henry (1991) plaide justement pour une réintégration des normes techniques dans l’analyse économique. Il distingue néanmoins entre des « variables économiques abusivement rigidifiées » et la nature de certaines normes comme les normes de sécurité ou les normes d’environnement qui justifie pleinement leur statut de norme impérative. Cette position est discutable. Il nous semble qu’un projet qui apparaît comme objectivement juste n’est pas dispensé d’une exigence de publicité sur ses critères de détermination. Les normes de sécurité ne doivent pas être établies par des experts qui agissent au nom du bien commun mais être discutées selon des exigences procédurales que nous analyserons dans le chapitre 8.
particulières. Ce concept permet à Nelson et Winter de montrer que les trajectoires technologiques ne relèvent pas d’un arbitrage rationnel des individus mais sont largement contraintes par la nature des routines qui forment la rationalité des organisations. Face à une modification de leur environnement les entreprises réagiront en fonction de leurs choix passés mais pourront également produire une innovation qui consistera, pour une large part, en une recombinaison de routines existantes.

L’analyse de Nelson et Winter a servi d’appui à une nouvelle génération de modèles qui reposent sur des hypothèses empiriques. Ces modèles complexes n’ont pas une vocation analytique, le nombre des équations rendant impossible leur résolution manuelle. Ils visent à permettre des simulations tendant à démontrer que la forme des trajectoires technologiques est très sensible à une petite modification des paramètres (cf. par exemple Chiaromonte F. et Dosi G., 1992). Les travaux évolutionnistes se sont rapidement orientés en direction des phénomènes qui ne peuvent être pris en compte par la théorie orthodoxe. Ainsi, les contraintes d’irréversibilité reviennent de manière récurrente. Cette question ne se conçoit pas sans une prise en compte du temps dans l’analyse. Elle implique que des actions engagées aujourd’hui par des individus ou des groupes contraignent les processus de décision à venir. Elle s’oppose radicalement à la théorie de la décision standard qui stipule la réversibilité de toutes les options.


Dans les modèles évolutionnistes, l’innovation est définie de manière négative. Elle relève d’une déviation des comportements par rapport aux pratiques routinières. Elle est cependant une des pièces maîtresses pour

---

concilier dans un même cadre conceptuel, régularité et changement technique. L’innovation ne peut être réduite à une simple acquisition d’informations concernant de nouvelles techniques. Elle dépend des connaissances tacites des agents individuels ou collectifs et participe à l’augmentation de ces connaissances. Les capacités d’innover et d’imiter sont propres à chaque entreprise et dépendent de leur accumulation d’apprentissage. Dosi et Orsenigo (1988) et Chiaromonte et Dosi (1992) en déduisent qu’il existe des opportunités d’innovation inexploitées. Les phénomènes d’irréversibilité ne peuvent plus s’analyser comme une réduction des options futures. Si les choix passés influencent la trajectoire technologique (et donc les choix actuels), ils permettent, par l’intermédiaire de l’innovation, la création de nouvelles options que l’on ne pouvait hier envisager.

Le changement technique peut-être de deux types, graduel ou radical. Dosi (1988) propose d’analyser cette distinction à partir de la notion de paradigme technologique. Les innovations graduelles se produisent sur la base de connaissances inchangées, tandis que les innovations radicales correspondent à un changement qualitatif dans les compétences technologiques et l’organisation de la production signalent l’émergence d’un nouveau paradigme technologique. Le nombre des paradigmes potentiels augmente en relation avec le développement économique et scientifique. Au fur et à mesure que l’on innove dans le cadre d’un paradigme technologique, on épuise les opportunités technologiques et on augmente la probabilité de passer à un autre paradigme.

La notion d’apprentissage est fondamentale dans l’ensemble de ces modèles. L’apprentissage permet de comprendre qu’un individu fasse deux choix différents lorsqu’il rencontre une même situation à deux moments différents. « Tous les agents, avec ce qu’ils savent maintenant, n’auraient pas les mêmes convictions et le même comportement qu’hier dans les mêmes circonstances qu’hier », (Dosi et Metcalfe, 1991). L’innovation est favorisée par une utilisation des machines (apprentissage par l’usage). Elle l’est également par des processus d’imitation qui découlent de la diffusion des informations (par mobilité du personnel ou par développement des connaissances sur la technologie), aux entreprises concurrentes. Lorsqu’une technique est très imitée, les compétences deviennent « publiques » puisqu’elles sont partagées par l’ensemble des professionnels.
1.1.2. Normes techniques, apprentissage et irréversibilité

La mise en chantier d’une nouvelle norme n’implique pas une réinvention des principes normatifs. De nombreuses connaissances sont distribuées dans les institutions qui supportent la normalisation (A.F.N.O.R, L.N.E), dans les équipements techniques des laboratoires, ainsi que dans les personnes qui suivent régulièrement les commissions. Le concept d’apprentissage permet donc de rendre compte des performances réalisées par les normalisateurs pour traiter les risques potentiels, il explique également que certaines options ne soient pas explorées par les agents. Les membres réguliers des commissions canalisent les propositions les plus extravagantes des nouveaux arrivants, et dirigent souvent les solutions vers des dispositifs existants. Les équipements des laboratoires sont également un facteur d’inertie sur des méthodologies qui leur sont compatibles.

Une des principales ressources de la normalisation est constituée par le catalogue des normes déjà promulguées. Ainsi, lorsqu’un risque est décelé, la première réaction des normalisateurs consiste à regarder les solutions adoptées dans les normes des produits qui présentent un risque identique. C’est pourquoi les mêmes mécanismes peuvent se retrouver dans de nombreuses normes (le système de double-verrouillage en puériculture). D’autres dispositifs sont inspirés de normes pourtant très éloignées. Par exemple, la proposition française d’essai d’impact pour les barrières pour enfants est une adaptation d’un test I.S.O. concernant le bâtiment. Ce transfert entre normes ne permet pas seulement une cohérence dans les travaux. La mobilisation de ressources accumulées évite de nouvelles discussions sur la délimitation des critères conventionnelles (seuils, exigences, méthodes d’essais) et procure ainsi une économie de moyens.

L’harmonisation des dispositifs visant à répondre à un risque identique est recherchée par les normalisateurs pour l’ensemble des normes d’un même secteur. Cette harmonisation réduit le coût pour les entreprises multi-produits (moins d’appareillage à acquérir, même procédé pour répondre à la même exigence). Les variations des situations anticipées (enfant debout ou couché, âge de l’enfant, enfant ayant à sa disposition un autre objet lui permettant d’amplifier la force de son corps,...) impliquent de modifier parfois la valeur des paramètres. Ces indications sur l’ensemble des données anthropométriques des enfants, leur force selon leur âge, etc., sont contenues dans des rapports C.E.N.
et servent de références pour l’ensemble des normes. D’autres rapports du C.E.N. énumèrent la présentation type des normes européennes de sécurité et constituent une normalisation de la façon de concevoir et de présenter une norme. Déroger aux indications du rapport (approche par risques, séparation formelle des exigences et des essais) peut conduire au rejet de la norme par les pays qui tiennent à ce qu’une même méthodologie soit respectée. Même non obligatoires, les rapports du C.E.N. constituent de véritables contraintes pour la constitution des normes futures.

La principale dépendance d’événements passés se situe dans les risques recensés. Souvent, une nouvelle exigence trouve son origine dans la réalisation d’un accident ou plusieurs accidents aux conséquences dramatiques. Les acteurs qui révisent ou qui appliquent la norme n’ont pas forcément la mémoire de l’accident passé, bien que la trace de celui-ci soit néanmoins inscrite dans un dispositif de la norme. L’accident n’est pas une contingence comme les petits événements d’Arthur et David (cf. infra), il représente la conclusion d’une épreuve qui met en évidence la défaillance de la norme.

Les normes techniques élaborées aujourd’hui conditionnent donc les choix de demain. Si elles s’inspirent trop fortement des techniques actuelles, elles peuvent éliminer des trajectoires technologiques. C’est pourquoi leur élaboration doit permettre de faire un “saut technologique” et de changer de paradigme, selon la terminologie de Dosi. Elles ne doivent pas imposer de mécanismes particuliers mais au contraire inciter les entreprises à dépasser les exigences qu’elles énoncent par une innovation. Même ainsi élaborées, les normes techniques contraignent l’avenir. Une fois formulées, elles deviennent, dans le cadre de la régulation européenne, la référence objective vers laquelle se tournent les agents. Peu de produits peuvent y échapper et les entreprises qui ont choisi de ne pas recourir à la norme seront conduites de choisir des procédés qui répondent à des exigences similaires. Les produits sont adaptés en fonction des exigences normatives. Cette adaptation passe parfois par un couplage d’une

---

5 D’où l’importance pour les normalisateurs de participer aux groupes de travail horizontaux qui suivent une approche par risques. En effet, dans les commissions de produits, lorsque les normalisateurs sont à la recherche d’un mécanisme visant à couvrir un risque particulier, la démarche naturelle consiste à rechercher si ce dernier n’a pas été traité dans les groupes de travail par risques. Lorsque c’est le cas, s’opposer à la reprise du dispositif devient très difficile.

1.2. Les modèles de diffusion de standards


Celles qui reposent sur l’attractivité du produit pour l’utilisateur:

1°) l’apprentissage par l’usage, Plus une technologie est adoptée, plus les utilisateurs qui “investissent” dans son utilisation seront nombreux, rendant la technologie encore plus performante.
2°) les externalités de réseau (Katz et Shapiro, 1985, 1986). L’utilité que l’on retire d’une technologie augmente lorsque le nombre d’utilisateurs de celle-ci augmente (par exemple pour les réseaux informatiques). De plus, la diffusion d’une technologie a un effet d’entraînement sur l’offre des produits complémentaires, ce qui augmente aussi l’utilité de la technologie.

3°) les rendements croissants d’informations. Plus une technologie est adoptée, moins l’aversion pour le risque constituera un facteur de blocage de sa diffusion.

Celles qui reposent plus directement sur l’offre:

4°) Économies d’échelle de production. Plus une technologie est adoptée, plus elle est fabriquée sur de grandes séries et moins elle est coûteuse.

5°) Interrelations technologiques. Plus une technologie est adoptée, plus les investissements technologiques seront nombreux et la rendront plus attractive.


On raisonne selon un processus stochastique. On part d’un état initial où deux technologies, A et B sont en compétition, et où il n’existe que deux types d’agents: les agents R qui ont une préférence initiale pour la technologie A et les agents S qui ont une préférence initiale pour la technologie B. Le choix définitif dépendra de leurs préférences initiales et des comportements passés des autres agents. L’ordre d’arrivée des individus qui préfèrent A ou B dépend d’événements inconnus (des « événements historiques » selon David, des « petits événements » dus au hasard selon Arthur). \( n_A \) désigne le nombre d’individus qui ont choisi A, \( n_B \) le nombre qui ont choisi B.

On a donc

\[
U^A_R = a_R + r n_A \\
U^B_R = b_R + r n_B
\]

et

\[
U^A_S = a_S + s n_A \\
U^B_S = b_S + s n_B
\]
Chapitre 5. Normalisation, technologie et innovation

avec $a_R > b_R$ (préférence initiale des agents R pour A) et $b_S > a_S$ (préférence initiale des agents S pour B).


Pour que la technologie B s’impose, il faut que les individus qui préfèrent A choisissent tout de même B. Formellement cela implique que :

$$U^B_R > U^A_R \iff b_R + \lambda n_B > a_R + \lambda n_A$$

c’est-à-dire:

$$n_B - n_A > (a_R - b_R) / \lambda$$

Arthur représente le processus selon le graphique suivant:

1.2.2. Les principales conclusions

L’une des principales conclusions d’Arthur et David est que le processus d’adoption des standards technologiques conduit à des situations irréversibles
(lock-in). Ce résultat résulte de l’ordre d’arrivée des agents R et S qui dépendent d’événements exogènes au modèle. Lorsqu’on arrive à une situation de lock-in la technologie devancée ne peut plus être choisie par les individus quelles que soient leur préférences initiales. La compétition est « path-dependent », son issue dépend des « petits événements » qui influencent les choix d’adoption. Une autre conclusion concerne l’impossibilité de prédire la technologie qui sera adoptée. L’issue finale dépend du chemin emprunté, c’est à dire des événements hasardeux. La conséquence immédiate est que le caractère aléatoire du modèle peut conduire à la sélection de la technologie la moins efficiente a priori.

De ces conclusions, les auteurs ont tiré des recommandations de politique économique. Elles visent à éviter que le processus ne se verrouille sur une technologie non efficiente. L’irréversibilité du lock-in dépend de la nature des rendements croissants d’adoption. Si le standard a été adopté uniquement parce qu’une masse critique a été dépassée, il est théoriquement possible de renverser le processus. À l’inverse, lorsque les rendements dépendent de l’apprentissage par l’usage, des économies d’échelle ou de l’interrelation des techniques, la situation de lock-in est quasiment irréversible (Foray, 1989). Il convient donc de garder ouvert le plus longtemps les possibilités de changement technologique.

Dans d’autres situations, le rôle de l’agent central consiste à réduire la diversité afin de rendre possible une standardisation. En effet, une phase d’expérimentation trop longue conduit les différents agents (dont les anticipations sur la forme du standard définitif sont différentes) à investir sur une option de préférence à une autre. Le développement de variantes différentes, en empêchant des économies d’échelle, se traduit par une perte d’efficience (Foray, 1996). Les deux situations (sélection trop rapide ou trop tardive) peuvent aboutir à des irréversibilités. Lorsqu’un standard est sélectionné, l’apprentissage par l’usage rend son changement extrêmement

---


coûteux. Lorsqu’il ne l’est pas à l’issue d’une longue période d’expérimentation, la convergence vers un standard unique est quasiment impossible (à cause du niveau de développement des différentes options).

Un exemple de « dépendance du chemin » a été donné par David (1985) dans un article célèbre. Il concerne l’adoption du clavier QWERTY pour les machines à écrire et sa pérennité indépendamment de son inefficience. David se demande comment le clavier QWERTY a pu devenir le standard de référence alors que d’autres technologiques plus performantes (notamment parce qu’elles permettent de taper plus vite) sont apparues. Pour le comprendre il faut retracer la genèse du clavier QWERTY. Les premières machines à écrire avaient un défaut important. Lorsqu’on frappait deux touches consécutives, les branches à l’extrémité desquelles sont gravées les lettres pouvaient se frotter, ce qui engendrait un doublement de la lettre. Or l’utilisateur ne pouvait voir immédiatement le texte écrit. Il ne s’apercevait des erreurs de frappe que lorsqu’il retirait la feuille de la machine. L’invention du clavier QWERTY où les touches sont disposées de façon à minimiser les possibilités de taper consécutivement en langue anglaise deux touches qui se suivent, permettait de réduire les risques que les branches se croisent. Dès la fin du XIX° siècle, des innovations éliminaient les imperfections concernant les branches. Puis d’autres types de clavier sont apparus : le clavier DHIATENSOR qui réunit sur une seule ligne les lettres permettant d’écrire 70% des mots anglais et le clavier de M. Djorak, 20 à 40% plus rapide. Ni l’un ni l’autre n’ont pu s’imposer, pourquoi ?

David l’explique par une analyse de la transformation des performances d’une technologie au cours de la compétition la rendant la seule envisageable pour tous nouveaux usagers. Les standards concurrents de QWERTY sont apparus alors que ce dernier avait déjà pris une avance dans la compétition. Les méthodes d’apprentissage se sont développées sur le clavier QWERTY le rendant plus attractif pour les industriels et les secrétaires. Aujourd’hui que l’on utilise des claviers d’ordinateurs, l’ordonnancement du clavier QWERTY ne se justifie plus. Il devient technologiquement facile de proposer en option des claviers plus efficaces. Mais aucune dactylographe ne posséderait la formation permettant de les utiliser de manière performante. Une autre illustration concerne la compétition entre les magnétoscopes V.H.S. et Bétamax (Arthur; 1989b), où la technologie la moins performante initialement a finalement été adoptée.
1.2.3. les hypothèses sous-jacentes à ces approches

On distinguerà deux catégories d’hypothèses sous-jacentes aux modèles de compétition de standards. Celles qui concernent la représentation et les compétences de l’usager et celles qui définissent plus généralement les fondements épistémologiques du modèle.

Dans le modèle d’Arthur l’usager est perçu à travers un seul type de comportement qui résulte du choix de l’une ou l’autre des technologies. Cependant à travers la notion « d’apprentissage par l’usage » on voit poindre la nécessité de prendre en compte l’usager dans son utilisation quotidienne. Mais l’apprentissage par l’usage ne génère dans cette approche que des externalités positives, l’usage d’une technologie la rendant plus performante. Dans le développement des normes de sécurité, l’apprentissage par l’usage peut être positive (la complexification des mécanismes parfois nécessaires pour répondre à un risque particulier est assimilée par l’utilisateur) ou négative (les enfants apprennent à déverrouiller le mécanisme de sécurité). Formellement, c’est une vision élémentaire de l’apprentissage qui est prise en compte. L’apprentissage prend des formes variées. Il ne se réduit pas à un comportement d’adoption et ne se traduit pas nécessairement par des mécanismes d’auto-renforcement.

La forme aléatoire des modèles montre que les auteurs ont privilégié une hypothèse de rationalité limitée où les acteurs ne peuvent effectuer des anticipations sur la technologie qui l’emportera. Cela découle de l’endogénisation de la technologie dans le modèle. Ainsi, la technique la plus performante n’est pas donnée de manière exogène avant la compétition, mais se construit au fur et à mesure des interactions, une technique pouvant devenir plus performante en fonction des R.C.A. qu’elle engendre (notamment l’apprentissage par l’usage et les externalités de réseaux). Cependant, leur représentation des choix des individus est relativement pauvre. Ainsi dans sa représentation formelle, le modèle d’Arthur est un modèle de la conformité. Il adopte une vision rudimentaire de la coordination, la seule liberté reconnue aux acteurs étant de se conformer au choix de ceux qui les ont précédés. Si ce type de raisonnement représente parfaitement les comportements sur les marchés boursiers (par exemple les phénomènes de prophéties auto-réalisatrices,

\[^8\] L’apprentissage par le jeu étant une d’entre elles en ce qui concerne les enfants.
Chiappori, 1994 ; Orléan, 1991b), il nous semble peu adapté pour prendre en considération la pluralité des formes d’engagement dans la normalisation.

Ce type de modèle par sa construction, limite la liberté d’action des individus. En effet, comme on l’a vu l’adoption de tel ou tel standard dépend d’événements aléatoires. Les acteurs qui font converger le processus de diffusion sur un standard sont contraints de répondre à une norme qui correspond à l’agrégation des choix des individus qui les ont précédés. L’acteur est libre de choisir le standard qu’il veut, mais en fin de compte son intérêt lui impose de choisir le standard que les autres ont choisi. Autrement dit, la liberté des premiers conditionne le choix des derniers arrivés. Une fois le processus à son terme, l’unique choix restant réside dans l’adoption du standard vainqueur ou... dans l’abstention !

Ce sont les « accidents historiques » qui vont déterminer l’issue du processus. Il convient donc de revenir sur la nature de ces événements. Une décision prise par un acteur dominant peut constituer l’un des « petits événements ». Comme l’exprime Dominique Foray (1992) ce type d’événement « est accidentel du point de vue du processus dynamique, en ce qu’il précipite celui-ci définitivement vers un de ses bassins d’attraction. Il n’est pas accidentel en revanche du point de vue du contexte historique, par rapport auquel la décision prise est sans doute cohérente ». L’événement accidentel est donc exogène d’un point vue d’économie pure, mais il retrouve toute sa cohérence politique pour l’observateur qui se situe à un niveau plus général et distingue la rationalité de la décision dans le cadre de la sphère politique et sa perception dans la sphère économique.

1.3. Une synthèse: la dynamique des réseaux

La convergence vers un standard unique n’est qu’un résultat particulier de la compétition technologique. Le monde qui nous entoure nous donne des exemples empiriques de coexistence de technologies concurrentes (par exemple, les ordinateurs Macintosh contre les compatibles I.B.M.-P.C). L’apparition d’un standard prédominant ne réduit pas forcément les technologies concurrentes.

Certains auteurs ont cherché à rendre compte, à partir de modèles plus complexes, de situations de domination sans élimination d’une autre technologie (Kirman, 1992) et faisant appel à d’autres processus stochastique

1.3.1. Les réseaux socio-techniques

L’un des principaux intérêts de la sociologie de l’innovation est qu’elle refuse de segmenter l’étude de la production des innovations des modalités de leurs diffusions. En effet, la production des dispositifs techniques ne peut être séparée de l’établissement de réseaux qui concernent la définition d’un projet, les fournisseurs envisagés, son public potentiel,… Les différents agencements possibles peuvent conduire à des irréversibilités ou au contraire au maintien de la variété des options. Le réseau n’est pas un mode de coordination intermédiaire entre l’organisation et le marché. Une définition (provisoire) est donnée par Callon (1991) « Un réseau technico-économique est un ensemble cordonné d’acteurs hétérogènes: laboratoires publics, centres de recherche technique, entreprises, organismes financiers, usagers et pouvoirs publics qui participent collectivement à la conception, à l’élaboration, à la distribution-diffusion de procédés de production, de biens et de services dont certains donnent lieu à une transaction marchande ». Ce sont des réseaux composites qui mélangent humains et non humains, acteurs et intermédiaires. La composition des réseaux est fondamentale dans le parcours d’une innovation. « L’histoire de la conception d’une innovation se confond avec celle des discussions et des compromis auxquelles elles donnent lieu » (Callon, 1992). Ils aboutissent à une redéfinition du projet dont les caractéristiques se modifient au fur et à mesure de la négociation.

Cette approche s’intéresse également aux opérations de traduction (Callon et Law, 1989; Latour, 1989; Akrich, 1993) qui consistent à reformuler des problèmes exprimés dans un répertoire dans le vocabulaire d’un autre répertoire. En fonction des questions à traiter, les ingénieurs se transforment en

---

9 Cette notion permet à M. Callon et J. Law (1989) d’expliquer pourquoi des acteurs s’intéressent à des domaines qui sont en apparence étrangers à leur activité. Le dirigeant d’une
sociologue, en historien, en politologue, en économiste, en moraliste,... Cette capacité permet à l’usager d’être pris en considération lors de l’élaboration d’un projet en fonction de la représentation que les protagonistes se font d’eux et de leurs intérêts. De la constitution des réseaux dépend également la trajectoire technologique. « Selon l’identité des protagonistes et selon la nature des objets auxquels s’applique la création, les produits finals, mais également l’espace même de leur diffusion, pourront être profondément différents », (Callon, 1992).

Des changements dans la liste des acteurs autorisés à négocier, l’ordre de leur participation, ou la remontée d’informations de réseaux adjacents, conduisent à des trajectoires technologiques différentes. Le réseau est dit convergent lorsque les opérations de traduction aboutissent à des associations qui apparaissent cohérentes aux acteurs.

La dynamique des réseaux de conception-adopter permet d’endogénéiser la dépendance du passé. L’adoption dans un instant t dépend des négociation dans le réseau de conception à l’instant t-1. Le processus, cependant, ne s’arrête pas à cette seconde phase. Une nouvelle séquence peut redémarrer avec un réseau de conception modifié, puisqu’il incorpore les agents ayant adopté la technique en t. De la possibilité de nouvelles connexions entre deux périodes ou au contraire de la reproduction du réseau de conception sur des acteurs similaires dépend l’apparition d’irréversibilité. De même, la variété des techniques (c’est-à-dire la possibilité de choisir entre deux techniques substituables) dépend du maintien dans les réseaux de conception d’acteurs, porte-parole des adopteurs, qui soient semblables.

1.3.2. Apports et limites de la notion de réseau

La sociologie de l’innovation a comme principe méthodologique de traiter de manière symétrique les objets et les êtres humains. Cette démarche permet de mettre en évidence le rôle coordinateur, parfois indissociable de l’homme, tenu par les objets. Les auteurs en sont amenés à représenter les objets comme des êtres pensants, ce qui est excessif. Si des intentions peuvent être attribuées

entreprise d’aquaculture se préoccupera de la structure démographique des populations de coquillages s’il admet comme équivalent d’agir pour l’augmentation des ventes et de posséder de meilleures connaissances sur les coquillages. Ces deux propositions énonceront alors la même idée, l’une dans le vocabulaire de l’économie, l’autre dans celui de la science.
aux objets, cette attribution est toujours effectuée par des hommes dans leur ajustement avec eux.

La notion de réseau est néanmoins utile pour mettre en évidence le continuum d’entités en relation qui interviennent à un moment donné dans l’élaboration d’une technique. La définition d’un projet suppose une confrontation des idées des concepteurs avec l’environnement de l’objet qu’ils conçoivent. Cette interaction fera intervenir les usagers potentiels auxquels il faudra adapter le dispositif technique, un réseau de financement, un réseau de sous-traitants, un réseau de fournisseurs, un réseau de production, un réseau de distribution, etc. La longueur des réseaux n’est pas définie a priori et peut s’étendre ou s’allonger en fonction du moment et des questions traitées. Le cadre de la normalisation met en évidence l’existence d’une pluralité de réseaux. La normalisation si elle engage physiquement des membres des laboratoires techniques et de l’A.F.N.O.R., des représentants des pouvoirs publics et de l’Union Européenne, des consommateurs et des entreprises, fait également intervenir des produits et des machines, des supermarchés et des importateurs, des accidents et des enfants, des mères de famille et des acheteurs potentiels. Nous verrons qu’il est utile, à la suite de Callon et Latour, de s’intéresser aux intermédiaires qui constituent le maillon manquant de la chaîne de normalisation.

Cette notion a cependant ses limites. Selon Callon (1992, p. 319), « la pauvreté de cet outil d’analyse constitue sa qualité principale: il fournit le cadre minimal pour décrire des interactions dans toute leur diversité et dans toute leur richesse ». Il nous semble, au contraire, que refuser de distinguer la nature des entités qui composent les réseaux et traiter de manière symétrique les objets et les hommes ne permet pas à cette notion de mettre en évidence ce qui forme la cohérence des espaces conventionnels auxquels se réfèrent les humains lorsqu’ils tentent de mettre en équivalence une situation avec une autre. Ces derniers ont, il est vrai, comme compétence de mettre en relation des entités hétérogènes. Mais ces constructions portent en elles des contradictions internes.

---

10 Dans un sens, cependant, beaucoup plus restreint que celui des auteurs, cf. infra. chapitre 8.

et nécessitent des investissements spécifiques dont la notion de réseau ne rend compte qu’imparfaitement.

Dans son modèle sur la dynamique de conception-diffusion des techniques, M. Callon (1992) indique que les règles et les conventions qui délimitent l’espace de la négociation sont fixées au début de chaque période. Son analyse met l’accent sur la dynamique et non sur la formation des contraintes initiales. On pointe ici une seconde limite du concept. La notion de réseau ne semble pas la plus adaptée pour distinguer les ajustements locaux sans exigences de justification des interactions faisant appel à des catégories plus générales.

Les modèles d’évolution ont des qualités manifestes par rapport au cadre théorique traditionnel, notamment parce qu’ils mettent l’accent sur les possibilités d’irréversibilité dans lesquelles les normes techniques tiennent un rôle. Notre objet d’étude, les normes techniques, s’apparente davantage aux modèles de compétition de standards qu’aux autres approches du changement technique.

La pertinence d’une analyse des standards en économie semble résulter du processus de concurrence qui conduit à leur adoption. Cela signifie-t-il que lorsque les normes sont émises par une instance para-étatique, elles doivent être considérées comme des données exogènes sans interaction avec l’économie ? La question de la performance des normes n’aurait-elle de sens que lorsqu’elle est évaluée par le marché ? Le chapitre 4 montre que cette proposition n’est pas acceptable, notamment parce que l’élaboration des normes techniques dans les comités influe sur le marché. Dans ces conditions, comment les modèles de diffusion de standards peuvent-ils éclairer l’étude du fonctionnement de la normalisation ?

1.4. Les modèles de diffusion de standards peuvent-ils aider à la compréhension de la normalisation européenne ?

1.4.1. La transition des normes nationales aux normes européennes

Le système de normalisation européenne est très différent du système décrit par Arthur et David, puisqu’il ne s’agit pas d’un processus de libre choix entre technologie concurrente, mais d’une situation où l’impulsion en vue
d’aboutir à une transition des normes nationales vers les normes européennes est émise par l’État. Ce type de normes est appelé dans la littérature « standard de jure » par opposition aux « standard de facto » qui émergent indépendamment de toutes autorités publiques par le pouvoir d’un acteur dominant ou par interrelations de micro-décisions.

Le processus que nous décrivons est également un processus de convergence vers une norme unique. Les principales justifications de la normalisation européenne sont voisines des R.C.A. décrites par Arthur (la suppression des entraves aux échanges doit permettre des économies d’échelle ou des externalités de réseaux). Pourtant, la construction des normes européennes n’est pas un processus de compétition qui met en scène des standards concurrents. S’il y a compétition c’est lors de la négociation des normes. Elle porte sur des propositions alternatives dont les auteurs doivent démontrer la supériorité. Des tests sont alors réalisés par les différentes parties, mais le résultat final n’est pas aléatoire, il dépend d’une mise à l’épreuve (les tests, les contre-tests) et du déroulement d’une négociation, (avec des procédés argumentaires visant à ébranler la certitude des autres acteurs et la proposition d’une solution alternative lors des situations “de trouble”).

Les normes de sécurité élaborées dans des comités de normalisation n’entrent pas en compétition avec d’autres de nature privée. Cela est une particularité des normes de sécurité. En effet pour des standards de compatibilité, la norme émise par une instance parapublique peut entrer en compétition avec d’autres standards de facto. (Foray (1990) donne l’exemple de la télévision haute définition). Ce n’est pas le cas des standards de sécurité où leur unicité est la condition de leur existence. Ces standards doivent pour être valorisés être reconnus par les instances de régulation comme un moyen de répondre aux exigences de sécurité défini par la loi. La réputation d’un organisme de normalisation est nécessaire pour que les normes obtiennent cette reconnaissance. Un standard proposé par une entreprise comme une définition alternative de la sécurité au standard de jure aurait peu de chance d’obtenir l’objectivité nécessaire pour devenir le standard de référence.

Les conclusions des auteurs sur le rôle de l’État, afin qu’il permette un temps d’attente pour que les performances associées à chaque standard se dégagent (David; 1987; Foray; 1989; 1990), ne s’imposent donc plus. La
normalisation européenne s’apparente davantage aux recommandations des auteurs visant à définir des méta-normes qui permettent « aux agents de maintenir certaines spécificités individuelles lorsqu’ils entrent dans le processus de normalisation, en recherchant l’intégration de ces particularités dans un cadre uniifié » (Foray, 1996). Mais en ce qui concerne « la nouvelle approche », le cadre commun porte sur les exigences essentielles de sécurité, tandis que dans l’optique de Dominique Foray, il s’agit d’éléments de compatibilité technique : une méta-norme, bornant le nombre de standards à n, réduit l’incertitude sur la comptabilité en rendant le nombre d’adaptateurs maximum à n(n-1) et en fournissant les spécifications nécessaires à leur élaboration.

La particularité du système de normalisation européenne est qu’il délègue aux agents économiques le soin de produire les normes qui s’imposeront à eux. Les normes « ouvertes » élaborées par les acteurs actuels du marché devront également être respectées par les nouveaux entrants. L’État (à travers le Conseil européen) ne fait qu’enclencher le processus. En conséquence, la question principale ne porte plus sur la compétition entre normes nationales mais sur les modalités d’engagement des acteurs dans le processus de normalisation européen et sur le contrôle par l’agent central (que celui-ci soit l’État ou une institution de régulation) de l’efficience de la norme produite.

1.4.2. La transition entre conventions


---


13 Nous reviendrons sur ce dernier point dans le chapitre 8.

14 Cf. également, David et Foray (1994).
évolutionnistes. Elle vise à mettre en évidence les conditions de passage d’une convention à une autre lorsqu’il existe un « problème de coordination ». (Lewis, 1969, Schelling, 1960). Supposons une population importante d’individus qui a le choix entre deux stratégie A ou B. Les gains d’un individu qui en rencontre un autre sont résumés par la matrice suivante :

<table>
<thead>
<tr>
<th>Joueur 1</th>
<th>strat. A</th>
<th>strat. B</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>joueur 2</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>strat. A</td>
<td>U(A/A)</td>
<td>U(B/A)</td>
</tr>
<tr>
<td>strat. B</td>
<td>U(A/B)</td>
<td>U(B/B)</td>
</tr>
<tr>
<td>joueur 2</td>
<td>U(B/A)</td>
<td>U(B/B)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

ôù U(A/B) désigne l’utilité de l’individu jouant A lorsque l’autre joueur joue B (et ainsi de suite pour U(A/A), U(B/B) et U(B/A)). Soit p(t) la proportion des individus ayant choisi A. L’utilité des joueurs dépend fortement de cette probabilité. On a :

- l’utilité des individus ayant choisi A :

\[ E(A, P) = p(t)U(A \mid A) + [1 - p(t)]U(A \mid B) \]

- l’utilité des individus ayant choisi B :

\[ E(B, P) = p(t)U(B \mid A) + [1 - p(t)]U(B \mid B) \]

Le problème est un « problème de coordination ». Les individus préféreront les états où les deux joueurs choisissent la même stratégie. La proportion des individus ayant choisi A augmente si et seulement si \[ E(A, P) > E(B, P) \], ce qui signifie que la proportion des individus ayant choisi A est une fonction croissante de cette différence. Formellement on a :

\[ \frac{dp(t)}{dt} = G[E(A, P) - E(B, P)] > 0 \]

Pour mettre en évidence le caractère auto-renforçant de la convention déjà en place, les auteurs mobilisent le concept de « stratégie évolutionnairement
stable » (S.E.S) de J. Maynard Smith (1982). « Une stratégie évolutionnairement stable est une stratégie telle que, si elle est suivie par tous les membres d’une population, alors aucune stratégie mutante ne peut envahir la population » (Boyer, Orléan, op. cit., p. 223). Autrement dit, une stratégie mutante, lorsqu’elle ne concerne qu’un nombre d’individu peu élevé, ne peut renverser le comportement dominant. Pour avoir une S.E.S., l’une des deux conditions suivantes est nécessaire :

- \( U(A / A) > U(B / A) \)

ou

- \( U(A / A) = U(B / A) \) et \( U(A / B) > U(B / B) \)

La conclusion immédiate est que les conventions ont un caractère arbitraire et auto-renforçant. Une stratégie mutante, supérieure au sens de Pareto, n’aura aucune chance de s’imposer si elle est adoptée que par un petit nombre d’individus. En effet, supposons \( U(B / B) > U(A / A) \) et \( U(A / B) = 0 \) ainsi que \( U(B / A) = 0 \). Les stratégies A et B sont toutes les eux des S.E.S., et bien que la convention B soit pareto-supérieure à la convention A, le système peut rester bloqué sur cette dernière. On retrouve la conclusion d’Arthur et David. Formellement le système converge vers une des deux conventions, une fois un seuil franchi. En effet, on a :

\[
E(A, p) = pU(A / A)
\]

\[
E(B, p) = (1 - p)U(B / B)
\]

Le système converge vers la convention A lorsque \( p^* \), la valeur de \( p \) pour laquelle \( E(A, p) = E(B, p) \), est atteint.

C’est-à-dire : \( p^* = \frac{U(B / B)}{U(A / A) + U(B / B)} \)

On peut représenter le processus selon le graphique suivant :
Le seuil à franchir pour passer de A à B (que les auteurs appellent « barrière de potentiel ») s’élève à :

\[ 1 - p^* = \frac{U(A/A)}{U(A/A) + U(B/B)} \]

Les auteurs ne se contentent pas de mettre en évidence le caractère sous-optimal de la situation précédente. Le principal apport de leur travail est d’analyser les différentes possibilités d’évolution du système. Ils en identifient cinq.

1°) L’effondrement général. A la différence des « petits événements » d’Arthur et David, il s’agit ici de la répercussions d’événements majeurs comme l’ont été les deux guerres mondiales. Formellement, cela correspond au cas où la valeur de \( U(A/A) \) chute brutalement ; \( p^* \) devient voisin de 1 et il suffit qu’un petit nombre d’individus (1-p*) choisisent la stratégie B, pour que le système convergence vers la convention \( U(B/B) \). Dans le cas où \( U(A/A) \) devient négatif, la stratégie A cesse d’être une S.E.S. et le système converge par unanimité vers \( U(B/B) \).

2°) L’invasion. Ce mode de transition se produit lorsque une population \( p' \) adopte massivement la convention B. La proportion des nouveaux venus, si elle est supérieure à \( p^* \), se traduira par une convergence vers \( U(B/B) \). L’exemple le plus significatif de cette dynamique demeure, selon les auteurs, les transplants à l’étranger des méthodes de management, américaines après la seconde guerre mondiale, et aujourd’hui japonaises.

3°) La traduction. Il s’agit de permettre un niveau de compatibilité entre les standard A et B. On peut penser, par exemple au technologie d’interface
(gateway technology) qui permette de convertir des standards entre eux (le 110 V et le 220 V, les fichiers P.C. et Macintosh, etc.). Formellement cela signifie que $U(B / A) \neq 0$ (On continue à supposer $U(A / B) = 0$). Si A demeure une S.E.S., on obtient :

$$U(A, p) = pU(A / A)$$

et $$U(B, p) = pU(A / A) + (1 - p)U(B / B)$$

Il en résulte que le seuil pour passer de B à A devient inférieur :

$$p^* = \frac{U(B / B)}{U(A / A) - U(B / A) + U(B / B)}$$

et

$$1 - p^* = \frac{U(A / A) - U(B / A)}{U(A / A) - U(B / A) + U(B / B)}$$

La proportion d’individus nécessaire pour passer de la technologie dominante à la technologie plus performante, diminue au fur et à mesure que sa compatibilité avec l’ancienne augmente (c’est-à-dire plus $U(A / A) - U(B / A)$ est petit). Lorsque la traduction est parfaite, (c’est-à-dire lorsque $U(A / A) = U(B / A)$) le nouveau standard s’impose immédiatement.

4°) L’accord. Cette modalité répond aux modèles de concertation organisées comme les conventions collectives. Le changement de convention ne dépend plus de l’interaction d’individus atomisés mais repose sur des acteurs représentatifs et des procédures leur permettant de prendre un décision collective.

5°) Le bricolage (Boyer et Orléan, 1991). Les auteurs désignent sous ce terme, les dispositifs permettant la coopération sans faire l’objet d’un accord explicite et qui consistent à puiser dans « le stock de valeurs, d’idées, de conventions, d’accords passés ou présents qui forme l’horizon culturel et historique des individus ». Le concept de bricolage transpose à l’évolution des institutions la distinction entre innovation et novation. La « nouvelle approche » européenne s’interprète comme un bricolage institutionnel. Devant l’impasse de l’approche globale, elle est née d’un nouvel agencement des règles et des conventions déjà existantes.
Partie II. Les modes d’élaboration des normes dans les comités...

Le modèle de Boyer et Orléan est plus général que celui d’Arthur. Il permet de rendre compte d’un nombre d’exemples empiriques plus important car il intègre plusieurs voies d’évolution possibles. Les événements passés entraînent de fortes inerties mais ne conduisent pas à un verrouillage définitif. De premier abord, c’est « l’accord » qui correspond le mieux au cadre de l’harmonisation européenne. Les réunions sont composées de délégation nationales, et les discussions s’apparentent, à bien des égards, à un processus de négociation.

Il est possible, néanmoins, de voir dans le dispositif européen une transition s’opérant sous le régime de la traduction. En effet, le principale raison d’être des normes européennes est de permettre une unification du marché en éliminant des prescriptions techniques qui pouvaient, dans certains contextes, constituer des « barrières à l’entrée ». La première opération de traduction opérée par la norme européenne agit sur le mode de preuve des exigences de sécurité. Désormais, le contrôle de la sécurité s’effectue dans les différents pays avec la même référence conventionnelle.

Dans la mesure du possible, les normalisateurs chercheront les dispositifs permettant la plus grande compatibilité avec les normes actuelles. Comme elles ont souvent été construites dans une finalité protectionniste (donc en recherchant l’incompatibilité), cela n’est pas toujours possible. Ils n’en demeure pas moins que le travail d’harmonisation s’effectue à partir des acquis nationaux. C’est ici qu’intervient la seconde opération de traduction. Les normes européennes, en prélevant des dispositifs dans les différentes normes nationales permettent des transitions sur des points ponctuelles avec celles-ci.

1.4.3. Seuil critique dans l’engagement dans la normalisation.

La mise en évidence d’un seuil critique à partir duquel les agents sont incités à participer à la convention permet de comprendre l’engagement dans la normalisation d’acteurs qui n’ont pas les caractéristiques nécessaires pour tirer directement profit des normes (petites tailles, peu de développement extérieur). Lorsque des fabricants d’une profession s’engagent dans la normalisation, il

\footnote{Cependant, le mode de régulation ne s’apparente pas au modèle des conventions collectives. Pour plus de détails, cf. le chapitre 8.}
devient risqué pour les autres de ne pas y participer. Cependant, les modèles de transition de conventions ne répondent sur ce point que partiellement aux caractéristiques de la normalisation européenne. En effet, ils reposent sur l'idée qu'il est nécessaire de dépasser un seuil critique pour converger vers l'une ou l'autre des deux conventions. Toute la difficulté réside dans le passage de ce seuil. Une fois le processus de convergence enclenché, les modèles supposent qu'il est difficile de revenir en arrière, et l'ensemble des acteurs adopte la convention sélectionnée. Or, s'il est certains qu'en deçà d'un certain seuil de participation le processus de normalisation sera remis en cause (Blankart et Knieps, 1993), la participation de la majorité des professionnels d'un secteur peut permettre la défection d'un certain nombre. Parler de seuil suppose que l'on ne différencie pas les professionnels en fonction de leur importance. Pourtant l'engagement des industriels les plus importants aura un effet décisif sur le reste de la profession.

1.4.4. Normes de sécurité et standards technologiques

Les caractéristiques des normes de sécurité ne sont pas totalement comparables à celles des normes technologiques ou des normes de compatibilité. Dans les modèles de compétition, la performance d'une technologie n'est pas déterminable a priori, mais les standards sont porteurs d'une technologie. Cela les éloigne des normes que nous étudions dont l'élaboration est effectuée de façon à éviter de déterminer les «sentiers» d'innovation.

Cependant, certaines caractéristiques décrites par Arthur et David se retrouvent dans la phase d'élaboration des normes de sécurité. On observe, par exemple, des dépendances d'événements passés dans les dernières étapes du processus (comme lors du dépouillement de l'enquête publique avant le vote formel) où il devient difficile de changer la philosophie générale d'une norme. Cette étape concerne essentiellement des corrections rédactionnelles et permet à la limite de revoir le degré d'exigence d'un essai (la valeur d'une force par exemple), mais il est impossible de remettre en cause la nature même de l'essai (ses caractéristiques, la forme des machines, etc.). En effet, ces essais sont le fruit d'un long compromis et une remise en cause trop radicale conduirait inévitablement à un rejet de la proposition de norme (vote négatif).
Ces dépendances du passé ne sont pas la conséquence inéluctable de leur adoption antérieure. Elles résultent, pour une grande part, d’une mise en forme à partir de tests et d’épreuves de validité qui rend extrêmement coûteuses leurs remises en cause. En effet, ces dernières nécessitent, premièrement, de faire la preuve que le mécanisme adopté n’est pas efficient pour répondre à l’exigence que l’on s’est fixée (les normalisateurs décident alors de ne pas envoyer la norme au vote formel où elle risque d’être rejetée et relancent le processus); deuxièmement, de démontrer qu’il est possible d’effectuer un autre protocole d’essais, comparable au niveau de ses coûts et de sa facilité de mise en œuvre, mais nettement supérieur du point de vue de son efficacité. Quant aux mécanismes, que l’on retrouve de normes en normes sans que tous les interlocuteurs présents en saisissent la raison, ils résultent d’accidents passés et portent en eux la trace de l’émotion publique à l’origine de leur mise en forme et de leur incorporation dans la norme. Eux aussi se distinguent du lock-in d’Arthur et David par les investissement de formes (Thévenot, 1986; Eymard-Duvernay, 1986) qui ont permis leur transport d’une norme à une autre.

Les modèles de compétition technologique s’appliquent facilement aux normes de compatibilité (Foray, 1990). (d’ailleurs s’il n’y avait pas un problème de compatibilité, y aurait-il élimination d’une des normes?) L’utilité de ce type de normes est de revenir sur des situations de lock-in (elles autorisent notamment des externalités de réseaux, et permettent de dépasser les interrelations technologiques). Mais ces normes sont de nature assez différentes des normes de sécurité. L’impact et la valorisation de ces normes ne sont pas du tout les mêmes. Ainsi les externalités de réseaux sont directement visibles par le consommateur. La standardisation peut être présentée comme un facteur d’épanouissement des individus: « dans l’industrie, la normalisation suppose que tout ce qui peut se fabriquer aussi bien d’une façon que d’une autre le soit d’une manière identique à la suite d’un accord entre tous les fabricants, cela représente de grands avantages, élimine un désordre parfaitement inutile, diminue les coûts et fait de notre existence un vrai plaisir. Celui qui veut changer le ruban de sa machine à écrire n’a plus besoin d’aller chercher un magasin qui tienne exactement ce type de ruban, parce que toutes les machines ont des rubans de même largeur et de même longueur, et celui qui a perdu le caoutchouc d’une pédale de vélo ne verra plus chez son marchand 400 variétés de cet accessoire parmi lesquelles manquera précisément celles dont il n’a plus qu’un exemplaire dépareillé sur son autre pédale (…) Nous vivons l’aurore d’un

À l’inverse les bienfaits des normes de sécurité ne sont visibles que par les professionnels. Pour prévenir les scénarios catastrophes il n’est pas nécessaire de transmettre à l’utilisateur la connaissance du procédé de sécurité qui s’enclenche indépendamment de lui. Mieux, l’avantage des normes de sécurité ne se mesure pas par les externalités positives qu’elles produisent mais par l’élimination d’externalités négatives potentielles. Les normes de sécurité ne résument pas l’ensemble des caractéristiques d’un produit, elles se localisent sur les endroits où les normalisateurs ont repéré l’existence de risques. Ainsi les caractéristiques communes entre deux produits normalisés de marques différentes ne sont pas directement décelables par un particulier. Un expert, distinguerà à l’œil nu tout un ensemble de points qualitatifs (espacements des parties pour éviter le pincement des doigts, aspérités des finitions, etc.), mais il lui faudra recourir à des tests avec des machines pour s’assurer des autres caractéristiques de la norme. Les matériaux utilisés et les procédés techniques employés seront le plus souvent non inscrits dans celle-ci.

Quels sont, en définitive, les impacts de la normalisation en matière de sécurité sur la technologie ? L’insuffisance des modèles de compétition pour décrire l’influence des normes de sécurité dans les trajectoires technologiques nous conduit à prolonger l’analyse. Le travail de Gilbert Simondon (1958) sur la genèse des objets techniques nous permettra d’affiner le concept de norme et de préciser ses liens avec l’évolution technologique. Il convient auparavant de revenir sur le sens du mot standard et sur ses liens avec le modèle de production industriel. En dehors de son acception technologique, le standard désigne un objet permettant la rationalisation par l’élaboration d’un produit unique. Le terme « standard » est ainsi galvaudé. Sous cette catégorie, on qualifie des références normatives très différentes qui ne font pas équivalences. Si l’on renonce à distinguer les différentes acceptions de la norme ou du standard (cf. le tableau 5.2 pour les définitions usuelles), il n’est plus possible de comprendre l’effet de la méthodologie utilisée dans la phase d’élaboration des textes normatifs sur les possibilités futures d’innovation.

Nous avons indiqué dans le chapitre 3 que la conception des normes a beaucoup évolué depuis les années 30. Le clivage historique n’est pas totalement
Partie II. Les modes d’élaboration des normes dans les comités...

pertinent. Il n’y a pas une totale rupture entre une époque où l’on appréhendait les normes comme des moyens de rationalisation et aujourd’hui où l’on se préoccupait de l’usager. H. Ford, praticien des méthodes de rationalisation ayant conduit à la célèbre Ford T, ne réduisait pas les standards aux procédés d’obtention d’un produit unique. Il l’exprime dans deux de ses ouvrages, « Ma vie, mon œuvre » (M.O. dans la suite du texte) et « Aujourd’hui et demain » (A.D. par la suite) où il consacre un chapitre à « l’utilité des standards ». Cependant l’usage tel que le conçoit Ford se distingue de l’usage « déviant » que doivent considérer les normalisateurs et se limite aux fonctionnalités du produit.

16 Le chapitre 7 de la réédition de 1992 sous le titre « propos d’hier pour aujourd’hui ». 
### Tableau 5.2. Typologie fonctionnelle des normes

<table>
<thead>
<tr>
<th>Types de norme</th>
<th>Caractéristiques</th>
<th>Exemples</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Normes de base ou normes fondamentales</td>
<td>• Normes de portée générale contenant des dispositions générales.</td>
<td>• Normes de métrologie • Normes de terminologie</td>
</tr>
<tr>
<td>Normes de produits</td>
<td>• Normes spécifiant tout ou partie des exigences auxquelles doit satisfaire un produit ou un groupe de produits pour répondre à son usage (aptitude à l’emploi, interchangeabilité, sécurité,…). • Toutes les normes « nouvelle approche » sont des normes de sécurité à l’exception des normes de télécommunication</td>
<td>• On distingue notamment les normes de qualité orientées vers la fiabilité et l’endurance des normes de sécurité qui visent à éliminer des risques particuliers. • On trouve aussi dans cette rubrique des normes de coordination qui portent essentiellement sur des caractéristiques dimensionnelles.</td>
</tr>
<tr>
<td>Normes d’essais</td>
<td>• Normes traitant de méthodes d’essais destinées à vérifier l’adéquation d’un produit ou d’un matériau aux caractéristiques exigées de celui-ci.</td>
<td>• Contrepartie de la norme produit.</td>
</tr>
<tr>
<td>Normes de service</td>
<td>• Normes spécifiant la totalité ou une partie des exigences auxquelles doit répondre un service pour remplir son objet.</td>
<td>• Norme de service après vente • Norme de contrats-types • Norme définissant les conditions de livraison ou d’entreposage</td>
</tr>
<tr>
<td>Normes d’ingénierie ou de planification. Normes d’organisation</td>
<td>• Normes permettant le calcul, la réalisation, l’implantation de matériels, d’appareils, de structures ainsi que les conditions de mise en œuvre ou de fonctionnement.</td>
<td>• Normes d’assurance de la qualité • Norme de maintenance ou d’informatisation</td>
</tr>
</tbody>
</table>

SECTION II. QUELS SONT LES IMPACTS DE LA NORMALISATION SUR L’ÉVOLUTION TECHNOLOGIQUE ?

2.1. Les normes de produits aujourd’hui, un retour à Ford ?


2.1.1. Des normes de rationalisation ....

Ford donne une définition très personnelle de la standardisation. Celle-ci fait apparaître la clôture du modèle fordien sur le bien être de l’entreprise. « La standardisation, dans le sens que je donne à ce terme, ne consiste pas à faire le choix de l’article qui donne le plus de bénéfice et à se consacrer exclusivement à sa fabrication, mais à passer les jours et les nuits, probablement pendant des années, premièrement à chercher l’article qui fera le mieux l’affaire du public et secondement, la meilleure façon de le réaliser. Et si après cela, vous mettrez à la base de la fabrication, au lieu du principe de bénéfice personnel, celui de l’utilité générale, vous édifierez une entreprise solide dont les bénéfices combleront tous vos vœux » (M.O., p. 56).

17 Cf. aussi P. Dockés (1993)
18 Le terme standardisation est l’équivalent anglais du terme normalisation, cf. supra chapitre 3.
Dans cette définition la rentabilité ne peut être appréciée immédiatement, les standards s’inscrivent dans un régime industriel orienté vers l’avenir. Investir dans des standards suppose d’inscrire son action dans la durée. L’évaluation d’une telle démarche ne peut donc pas s’effectuer selon les termes du marché. « C’est ainsi que la standardisation peut avoir l’air d’une mauvaise affaire, si elle n’est pas liée à une systématique et constante réduction des prix de vente. Et cette réduction (ce point est très important) doit suivre les économies de fabrication réalisées et non pas être décidée en conséquence de l’abstention du public qui par mécontentement du prix n’achète plus » (M.O., p. 56).

La standardisation ne se limite pas à la substitution des articles en présence sur un marché par un article unique. Elle nécessite un lourd investissement du producteur qui se traduit ultérieurement en gain financier. La standardisation n’implique pas non plus l’élimination de la variété offerte aux consommateurs. « La standardisation, quand elle procure une grosse économie au consommateur, donne au producteur des bénéfices d’une telle importance qu’il sait à peine que faire de son argent. Mais il faut que son effort soit sincère, laborieux et hardi. Supprimer une demi-douzaine de modèles n’est pas standardiser »... « Le client doit, à tout le moins, jouir d’un large choix d’articles » (M.O., p. 169).

Bien entendu, la conception des normes comme processus de rationalisation n’est pas absente des écrits de Ford. On en trouve des traces dans le chapitre 7 d’Aujourd’hui et demain consacré à l’utilité des standards. L’objectif de la rationalisation est de rendre les hommes et les objets interchangeables et de gommer les différences géographiques. « Une intervention dans notre usine de Barcelone doit pouvoir être exécutée, au détail près, comme elle le serait à Détroit. Le bénéfice de notre expérience ne doit pas être gaspillé. Un opérateur sur la chaîne d’assemblage de l’usine de Détroit doit être capable de travailler sur la chaîne de l’usine d’Oklahoma city ou de celle de Sao paulo au Brésil ». (A.D., p. 73). Les standards permettent aussi de résoudre les problèmes de coordination propres au transport: la standardisation des wagons (25 standards différents permettant, par exemple, de savoir exactement le nombre de pièces que contient un wagon) (p. 96, d’A.D.). Ford donne également dans Aujourd’hui et demain, l’exemple des outillages standardisés, mono-fonctionnels et identiques dans l’ensemble de ses usines qui simplifient les interventions sur les machines, permettent une meilleure mobilité de la
main-d'œuvre et une réduction du coût de production. Cependant, comme il le fait remarquer, les inconvénients de cette généralisation extrême repose sur la lourdeur et le coût d'une modification des standards.

2.1.2. ...ou des normes orientées vers l’usager?

La finalité de la production doit prendre en compte l’utilisateur. Une politique de standardisation doit permettre la mise sur le marché de produits de qualité qui puissent concurrencer les produits à faible prix. « Le rôle des affaires est de produire en vue de la consommation et non en vue de l’argent ou de la spéculaton. Produire pour la consommation, cela veut dire produire des articles de bonne qualité à bon marché, des articles qui seront utiles aux acheteurs et non pas seulement au fabricant » (M.O., p. 13).

L’inscription de Ford dans la cité industrielle, ne lui permet pas de considérer la variété des usages. Dans son approche, le produit doit être simplifié de manière à éliminer tous les éléments inutiles. mais, cette simplification ne doit pas nuire à l’usager, elle doit permettre de lier un ensemble de fonctionnalités avec une commodité d’utilisation. « La vraie simplicité s’entend de ce qui rend le plus de services et de ce qui est en même temps le plus commode à l’usage » (M.O. p. 15). Il nous incite donc à distinguer le véritable perfectionnement d’une modification apportée à un objet dans le seul but de le différencier. Cette distinction entre le perfectionnement et la modification, ne peut-elle pas être rapprochée du mouvement que Simondon (1958) a analysé sous le terme de concrétisation ?

Le fordisme ne se réduit pas à une rationalisation des méthodes de production. Ford est critique à l’égard des professionnels qui utilisent les nouvelles possibilités de l’industrie pour eux mêmes. « L’emploi du mot standardisation est très propret à induire en erreur, car il implique une certaine rigidité de type et de méthode, et exprime en général le fait d’un fabricant choisissant l’article qu’il a plus de facilité à produire et le plus de bénéfice à vendre. La plupart du temps ce qu’il y a derrière la standardisation, c’est le désir d’un plus gros profit » (M.O., p. 55). La standardisation généralisée, selon Ford, provoquerait, si elle ne se traduit pas par une baisse des prix de vente, une crise de production. Dans son optique, il faut trouver l’article qui satisfasse 95% de la clientèle et offrir ce produit à la meilleure qualité et au meilleur prix.
Un objet doit avant tout être utile. Cette préoccupation de l’utilité consiste à privilégier les caractéristiques fonctionnelles des objets au détriment de leurs caractéristiques esthétiques. « Il est légitime de se demander s’il ne vaut pas mieux sacrifier l’esthétique à l’utilitaire et non l’inverse. Quel usage pourrait-on faire, par exemple, d’une thière dont le bec verseur serait tellement tarabiscoté que le thé ne coulerait pas? De quel usage serait une pelle dont le manche, du fait de ses enjolivures sculptées couperait les mains? Dès lors que la décoration d’un objet fonctionnel fait obstacle à l’accomplissement de sa fonction, il cesse d’être un objet d’art pour devenir un embarras » (A.D., p. 74-75). Dans son esprit « l’industrie et l’art ne sont pas incompatibles », mais l’esthétique demeure l’apparence et ne doit pas porter atteinte à la finalité de l’objet qui reste sa fonctionnalité.

2.1.3. Le projet fordien

Le projet fordien apparaît donc très clairement. C’est un projet qui est contre toute forme de consommation ostentatoire. Il prend le contre-pied des stratégies d’entreprises qui visent une modification à la marge des modèles afin de « forcer » un renouvellement rapide des produits. Son principe est totalement l’inverse. « La standardisation est donc le stade final de notre marche. Nous sommes partis du client, avons continué par l’étude de l’article, et terminons par la fabrication. De la sorte la fabrication devient le moyen d’une fin d’utilité. Il ne faut pas perdre de vue cette gradation. Jusqu’à présent elle n’a pas été bien comprise. L’élément prix est méconnu. On en est resté à l’idée qu’il faut tenir les prix. C’est tout le contraire. Les bonnes affaires, l’accroissement de la consommation ont pour condition leurs abaissements. Et voici une autre règle. Il faut que l’article rende le plus de service au client. Je crois qu’il est tenu, dans l’industrie, pour un bon usage, et pour usage non blâmable, de changer à l’occasion quelque chose à l’agencement d’un article, de manière à démoder les précédents modèles et à forcer la clientèle à en acheter un nouveau.(...) Mon principe est exactement le contraire. Je ne puis concevoir que ce soit servir un client que de ne pas lui fournir un article qui, pour autant que cela dépende de moi, dure perpétuellement. Ce que nous voulons c’est construire une machine qui dure toujours » (M.O., p. 170).

Dans les dernières lignes d’aujourd’hui et demain, il nous décrit ce que pourrait être la société de demain (c’est à dire celle d’aujourd’hui) si on applique ces principes, citation que nous devons retranscrire in extenso:
« Nous vivons à une époque où, pour la toute première fois, il est enfin possible de satisfaire une bonne partie des besoins de chacun, à condition que chacun le veuille vraiment. Nous ne vivons pas à l'ère de la machine. Nous vivons à l'ère où il est possible d'utiliser l'énergie de la machine dans l'intérêt général, en réalisant un profit individuel. Et l'avenir? Ne risquons-nous pas la surproduction? Ne risquons-nous pas de voir un jour la machine devenir toute puissante et l'homme sa créature dérisoire? Nul ne peut dire ce que sera l'avenir, mais nous n'avons pas à nous en préoccuper outre mesure. L'avenir s'est toujours pris en charge, en dépit des efforts que l'humanité a pu faire pour entraver sa marche. Il se peut que nous risquions la surproduction, mais cela n'arrivera pas tant que les habitants du monde entier n'auront pas tous tout ce qu'ils désirent. Et si cela devrait arriver, ne pourrions-nous pas nous estimer, d'une manière, satisfait? » (A.D.)

2.1.4. Les précautions à prendre pour élaborer des standards

La normalisation est un processus long qui peut figer la technologie si des précautions ne sont pas prises. Son inscription dans la cité industrielle conduit Ford à effectuer des projections dans l'avenir. Les projets de norme doivent être longuement étudiés. « Il ne faut jamais se presser pour établir des standards, car il est infiniment plus facile d'établir de mauvais standards que de bons. Il existe en effet une forme de normalisation qui peut entraîner l'inertie, et une autre le progrès » (A.D. p. 69). Les limites à la rationalisation découlent d'un compromis entre deux logiques qui s'opposent. « Il y a deux points de vue: celui du producteur et celui du consommateur. Imaginons, par exemple, qu'un comité ou que l'administration fédérale décide de recenser, dans tous les secteurs industriels, tous les modèles et variantes existants d'un même produit, et d'éliminer ceux dont il estime qu'ils font double emploi, instaurant sur les bases de telles analyses ce qui pourrait s'appeler des standards. Le public n'en bénéficierait pas le moins du monde, à moins que l'on ne se trouve en période de guerre et qu'alors la nation tout entière doive être considérée comme une seule et même unité de production ». (A.D., p. 69).

La démarche de Ford reste très ancrée dans une optique techniciste. Cela est particulièrement visible dans sa définition de norme idéale comme somme

19 Chapitre 7: De l'utilité des standards.
des méthodes les plus efficaces. « Quelle est la meilleure façon de fabriquer un objet? C'est la somme de toutes les techniques efficaces testées à ce jour. C'est cette somme qui devient la norme. Mais décréter que la norme d'aujourd'hui sera celle de demain dépasserait de loin notre pouvoir et notre autorité » (A.D., p. 70). Il conserve une vision utopique de la normalisation. « La standardisation, en son sens véritable, consiste à mettre en commun les meilleurs aspects de la consommation et les meilleurs aspects de la production avec pour objectif de produire les meilleurs produits aux meilleurs prix, en quantité suffisante » (A.D., p. 70). Les normes ainsi conçues ne nuisent pas à l'évolution des produits. Si les standards suivent sans retard les changements technologiques, alors ils ne sont plus un obstacle au progrès mais servent de "fondations" à son développement.

Déjà Ford dénonce la non implication des revendeurs qui ne jouent pas leur rôle dans le processus. « Les agents cherchent toujours à flatter les caprices des acheteurs au lieu d'acquérir une connaissance assez approfondie de leurs articles pour être capables d'expliquer à l'acheteur capricieux que l'article fera tout à fait son affaire, à condition bien entendu qu'il la fasse » (M.O., p. 81). Mobiliser les intermédiaires sur la valorisation des normes est un des problèmes que rencontrent les normalisateurs. On décèle chez Ford une tension entre grandeur industrielle et grandeur marchande dans sa dénonciation des agents qui s'intéressent en priorité au cinquième de la population qui compose la « clientèle à exigences particulières ».

Pour Ford, l'élaboration des normes concerne les entreprises et en aucun cas l'État. Il doute que les « assemblées d'individus choisis à l'extérieur » (A.D., p 69) de l'entreprise puissent avoir les connaissances suffisantes pour élaborer des normes industrielles et celles-ci seraient un obstacle au progrès. « En effet, un grand nombre de fabricants se satisfieraient des normes ainsi posées et ne chercheraient plus d'autres moyens de satisfaire le public » (A.D., p 69). L'innovation cesserait ainsi d'être stimulée. Cependant Ford reconnaît que des normes officielles demeurent nécessaires, notamment les normes de compatibilité (poids et mesure, ...) mais aussi celles qui permettent « la description des produits » (qualité, label de qualification) afin de permettre au

---

20 Cf. infra, chapitre 7 et 8.
« consommateurs moyen » de distinguer les produits de qualité et de prévenir la concurrence déloyale.

Dans certaines pages, Ford apparaît comme un défenseur de la suppression des entraves aux échanges en Europe. « Prenons le cas de l’usine de Cork (construite en 1917-1919). Initialement, elle était destinée à fabriquer des tracteurs qui auraient été distribués dans toute l’Europe, mais la circulation des biens manufacturés était tellement entravée par les décisions politiques que nous avons décidé d’en faire une fonderie qui, aujourd’hui, approvisionne notre usine d’Angleterre et qui, un jour ou l’autre approvisionnera d’autres usines en Europe ». (A.D., p. 200). Son projet de société industrielle s’oppose à toute construction politique des États-nations. Mais ce refus de la légitimité politique le fait apparaître, paradoxalement, comme un militant de la cause européenne telle qu’elle s’est historiquement constituée. « Il est absurde que les peuples se considèrent en ennemis pour la seule raison qu’ils ont des gouvernements distincts. Dans cette acceptation étroite, l’idée de nation est une mystification. Une nation est tout simplement une entité économique homogène. Parfois, ce qui devrait constituer un ensemble économique homogène est divisé arbitrairement en deux ou plusieurs parties. Nous savons depuis longtemps que nos frontières d’États ne sont pas des limites économiques, et nous n’y prêtons plus attention, mais l’Europe érige en son sein des frontières politiques et de fait des frontières économiques, avec les effets tragiques que l’on sait, notamment entre l’Allemagne et la France » (A.D., p. 196).

L’approche d’Henri Ford s’inscrit bien dans une approche industrielle du progrès et du bien être collectif. Sa qualification des ressources (la norme comme investissement, les objets fonctionnels, etc.) le démontre. C’est peut être pour cela que sa conception des standards a été réduite à un moyen de rationaliser la production. La relecture de ses ouvrages est très intéressante pour l’évolution de la normalisation au niveau européen. On y trouve quelques unes des tendances actuelles et notamment la prise en compte de l’usager dans l’élaboration des normes et la régulation du marché par des normes dont l’élaboration est décentralisée aux fabricants. Certes, de grandes différences subsistent. Les normes actuelles sont élaborées par des partenaires variés dont une grande majorité de fabricants. La régulation européenne par les normes associe les États membres pour la définition des exigences essentielles et surtout, la sécurité ne se réduit pas à l’ajout d’une nouvelle fonction au produit. Mais, n’est-il pas
paradoxal que certaines des évolutions actuelles, défendues au nom du libéralisme économique, correspondent à des principes énoncés dans les années 20 par celui qui préconisait de dissocier la politique de la qualité des contraintes du marché ?

Les normes de sécurité ne sont pas forcément des freins à l’innovation. En affinant le concept de norme nous pouvons préciser comment elles s’inscrivent dans l’évolution technologique. Selon leur élaboration, elles peuvent non seulement être conciliées avec le progrès technique, mais aussi le favoriser. Pour préciser cette dernière idée, nous nous inspirerons des travaux de G. Simondon.

2.2. La participation des normes techniques à la concrétisation des objets.

2.2.1. Une analyse du progrès technique: Gilbert Simondon

L’un des intérêts du travail de Simondon est de préciser les diverses formes d’évolution de la technologie. Il nous engage à reconsidérer les objets techniques. « La culture est déséquilibrée parce qu’elle reconnait certains objets, comme l’objet esthétique, et leur accorde droit de cité dans le monde des significations, tandis qu’elle refoule d’autres objets, et en particulier les objets techniques, dans le monde sans structure de ce qui ne possède pas de significations, mais seulement un usage, une fonction utile » (p. 10). L’objet technique se distingue de l’objet scientifique parce que ce dernier est un objet analytique tandis que le premier ne se situe pas dans une science particulière et intègre des savoirs en apparence hétéroclite qui ne peuvent être intellectuellement coordonnés alors qu’ils le sont pratiquement dans le fonctionnement de l’objet technique, (p. 109).

Pour analyser l’évolution technique des objets, Simondon introduit la notion de concrétisation qui ne doit pas être confondue avec l’automatisation qui sacrifie bien des possibilités de fonctionnement. Le véritable perfectionnement, au contraire est celui qui conserve au fonctionnement de la machine une marge d’indétermination. Cette marge d’indétermination permet d’analyser le couplage homme/machine. « La machine qui est dotée d’une haute technicité est une machine ouverte, et l’ensemble des machines ouvertes suppose l’homme comme organisateur permanent, comme interprète vivant des machines les unes par rapport aux autres. Loin d’être le surveillant d’une troupe
d’esclaves, l’homme est l’organisateur permanent d’une société des objets techniques qui ont besoin de lui comme les musiciens ont besoin d’un chef d’orchestre » (p. 11). La technicité pour Simondon n’est donc pas indépendante du rôle coordinateur que conserve l’être humain.

Afin d’étudier leur évolution, Simondon distingue deux états aux objets, un état primitif, la forme abstraite et un état moderne, la forme concrète. Dans la forme abstraite, chaque unité constitue un élément achevé formant un système fermé. Le progrès technique se définit par une réduction de la marge entre structures plurivalentes obtenue par la convergence de plusieurs fonctions. L’intégration des éléments à un ensemble pose une série de problèmes que l’on dit techniques mais qui ne sont, en réalité, pour Simondon que des problèmes de compatibilité entre des systèmes déjà donnés. « Le problème technique est donc plutôt celui de la convergence des fonctions dans une unité structurale que celui de la recherche de compromis entre des exigences en conflit » (p. 22). L’artisanat correspondrait au stade primitif (donc abstrait) de l’évolution des objets, l’industrie au stade concret.

La concrétisation ne doit pas être confondue avec la complexification de la structure des objets. L’objet technique abstrait, parce que est fait du rapprochement de plusieurs systèmes complets, est logiquement plus simple mais techniquement plus compliqué que l’objet concret. Dans celui-ci, aucun effet secondaire ne nuit au fonctionnement de l’ensemble et une fonction peut être remplie en synergie avec plusieurs pièces, tandis que dans l’objet technique primitif et abstrait chaque structure est chargée de remplir une seule fonction.

Simondon prend l’exemple du dispositif de refroidissement d’un moteur d’automobile. Dans sa forme abstraite, le refroidissement est réalisé par un sous-ensemble autonome du moteur. Si celui-ci vient à défaillir, le moteur sera détérioré. Dans sa forme concrète, le refroidissement sera obtenu par les pièces servant au fonctionnement. Celui-ci implique le refroidissement (comparons, par exemple, le refroidissement par eau qui nécessite une pompe et le refroidissement par air). Autre exemple, les ailettes des premiers moteurs thermiques à combustion interne, ajoutés à l’extérieur du cylindre et de la culasse, ne servent qu’au refroidissement (par extension de la surface d’échanges thermiques). Dans les moteurs de la génération suivante, elles s’opposent également à une déformation de la culasse sous la poussée des gaz.
Cette couche nervurée est moins épaisse avec une rigidité identique aux précédentes. Les échanges thermiques sont améliorés ainsi que le refroidissement. Cette synergie, nous explique Simondon, qui réduit l’insécurité des machines est une obligation dans les secteurs, par exemple l’aéronautique, où une défaillance se transforme rapidement en catastrophe.

La concrétisation s’accompagne d’un rapprochement entre science et technique. La corrélation entre science et technique doit aboutir à une simplification de la structure de l’objet. Simondon distingue la marche vers la concrétisation, synonyme de progrès technique, des innovations mineures qui ne sont que passagères. « Une complication et un perfectionnement extrêmes des systèmes annexes de sécurité ou de compensation ne peuvent que tendre vers un équivalent du concret dans l’objet technique sans l’atteindre ni même le préparer, parce que la voie empruntée n’est pas celle de la concrétisation. La voie des perfectionnements mineurs est celle des détours, utiles dans certains cas pour l’utilisation pratique mais ne faisant guère évoluer l’objet technique. » (pp. 39-40).

L’objet technique entre en interaction avec son environnement. Les contraintes techniques et géographiques n’étant pas de même nature, l’homme est contraint d’établir des compromis entre leurs exigences respectives lorsqu’il conçoit un produit. Le “véritable progrès technique” existe lorsque l’adaptation des fonctions permet une mise en relation des deux milieux. Selon Simondon, les deux mondes agissent l’un sur l’autre et c’est l’adaptation-concrétisation qui conditionne la naissance d’un milieu associé et non l’inverse. Ce milieu mixte, technique et géographique à la fois, est le médiateur entre les éléments techniques fabriqués et les éléments naturels au sein desquels fonctionne l’objet technique. « C’est ce milieu associé qui est la condition d’existence de l’objet technique inventé. Seuls sont à proprement parler inventés les objets techniques qui nécessitent pour être viables un milieu associé; ils ne peuvent en effet être formés partie par partie au cours des phases d’une évolution successive, car ils ne peuvent exister que tout entier ou pas du tout » (p. 57).

Les machines peuvent être groupées en ensembles cohérents qui échangent de l’information entre elles par l’intermédiaire de l’homme. Simondon distingue trois niveaux dans l’objet technique: l’élément, l’individu et l’ensemble. L’individu technique n’existe que lorsque le milieu associé est la
condition sine qua non du fonctionnement de l’objet. Dans le cas contraire, Simondon parle d’ensemble. Il appelle éléments techniques les objets techniques infra-individuels qui peuvent s’intégrer dans un individu et qui se distinguent des véritables individus en ce sens qu’ils ne possèdent pas de milieu associé.

La vision d’un progrès technique continu et infini qui améliorerait la condition humaine de manière constante est parfaitement appropriée au niveau de l’élément (un pas de vis est mieux taillé au XVIIIe siècle qu’au XVIIe). Au niveau des ensembles techniques le développement des techniques apparaît comme une garantie de stabilité (la machine, élément d’un ensemble augmente l’information de cet ensemble). « Au contraire, l’individu technique devient pendant un temps l’adversaire de l’homme, son concurrent, parce que l’homme centralisait en lui l’individualité technique au temps où seuls existaient les outils: la machine prend la place de l’homme parce que l’homme accomplissait une fonction de machine, de porteur d’outils ». (p. 15)

Comment définir la technicité et le degré de concrétisation de l’objet ? Ils se jugent à ces différents niveaux. La technicité est un caractère positif de l’élément (la concrétisation), et est déposée dans le milieu associé au niveau de l’individu technique (autonomie plus importante par une adaptation de l’objet technique à l’évolution du milieu). C’est la qualité de l’élément transmise à la période suivante que l’on appelle progrès technique. Par exemple, la technicité d’un ressort augmente lorsqu’il peut supporter des écarts thermiques supérieurs en gardant ses propriétés d’élasticité. Cette caractéristique sera transmise dans tous les produits comportant des ressorts. L’innovation technique se réalise parfois par le franchissement d’incompatibilités dans le fonctionnement de l’objet technique, nécessitant une réorganisation des fonctions internes de ce dernier.

La décomposition des objets opérée par Simondon lui permet de délimiter de manière précise le lieu où s’effectueront les répercussions économiques21. Les

---

21 Ce que nous appelons une innovation économique est généralement une synthèse créative de techniques anciennes et nouvelles. Selon Aitken (1985), les techniques nouvelles ont un impact sur l’économie mais n’agissent pas de façon exogène. La première rétroaction de l’économie sur la technique concerne la demande et les coûts. Ces informations ont un rôle de « tamis » sélectionnant les inventions qui paraissent économiquement viables. Une seconde
contraintes économiques vont-elles influencer les qualités techniques des objets ? Non, car les considérations économiques n’interviennent qu’à travers la répercussion de la technicité de l’élément technique sur son emploi dans l’individu ou l’ensemble. Un condensateur à air sera délaissé au profit d’un condensateur sous vide de même capacité, plus cher mais moins encombrant, afin de ne pas compromettre la réalisation de l’individu technique.

2.2.2. Une analyse qui ne néglige pas l’usager

Simondon ne néglige pas la place primordiale de l’homme dans son rapport à la technique. Les sociétés non industrielles se distinguent des nôtres par l’absence d’individus techniques. Le milieu associé des différents outils est alors assuré par l’homme. « Quand il a tous les outils bien en main, quand il sait le moment où il faut changer d’outil pour continuer le travail, ou employer deux outils à la fois, il assure par son corps la distribution interne et l’autorégulation de la tâche » (p.77). Aujourd’hui, l’homme est dégagé de cette fonction d’individu technique. Il conserve un rôle au dessus de l’individu technique (il est organisateur de l’ensemble des individus techniques) et un autre au dessous (il tient un rôle d’aide des individus en graissant, nettoyant enlevant les débris, etc.) Les objets ont alors un double statut face à l’humain: un statut de minorité et un statut de majorité. Le statut de minorité existe lorsque l’objet technique est avant tout un objet d’usage de la vie quotidienne avec lequel l’individu humain grandit et se forme. Le statut de majorité ne se réalise que lorsque l’être humain
a acquis un certain savoir sur le fonctionnement des objets. Il correspond à un acte conscient et réfléchi de l’adulte ayant à sa disposition la connaissance rationnelle des sciences. Les deux représentations se retrouvent dans l’incorporation de l’objet technique à la culture.

Le premier stade d’acquisition des connaissances techniques, « l’encyclopédisme intuitif » selon la formule de Simondon, s’effectue essentiellement pendant l’enfance dès les premiers contacts avec les objets techniques. La domination de l’être humain sur les objets se construit à partir d’épreuves qui révèlent l’aptitude de l’enfant à dominer la matière. « Il convient de remarquer que les épreuves correspondent à un régime de l’acquisition par l’enfant des connaissances techniques; l’épreuve est non seulement un rite social, mais aussi l’acte par lequel le sujet jeune devient adulte en domptant le monde, en se mesurant avec lui dans une circonstance critique et en triomphant. Il y a une certaine charge de magie dans l’épreuve, qui est un acte par lequel l’enfant devient homme, en faisant pour la première fois usage de toutes ses forces poussées à leur limite extrême. Dans ce corps à corps dangereux avec le monde et la matière, il risque l’efficacité de son action d’homme, s’il faiblit ou se révèle inférieur »...... « On ne doit pas dire que l’épreuve manifeste le courage ou l’habileté comme un pur examen; elle crée ses qualités, car le courage est fait d’une liaison immédiate et sûre au monde, qui éloigne toute incertitude et toute hésitation » (p. 91). A l’inverse, le mode d’acquisition des connaissances de l’adulte fait appel à la raison et au calcul.

Simondon peut à ce stade réinterpréter le développement industriel et la place de l’homme en fonction de l’évolution vers la concrétisation. C’est au XVIIIe siècle que se sont développés les outils et les instruments, objets techniques qui prolongent le corps, tandis qu’au XIXe siècle on rencontre les premiers individus techniques complets. Son analyse permet de prendre en compte le couplage homme-machine. Elle s’apparente sur ce point au concept de « connaissance distribuée dans un environnement ». « Le couplage de l’homme à la machine commence à exister à partir du moment où un codage commun aux deux mémoires peut être découvert, afin que l’on puisse réaliser une convertibilité partielle de l’une en l’autre, pour qu’une synergie soit possible ».... « Il y a couplage lorsqu’une fonction unique et complète est remplie par les deux êtres. Une telle possibilité existe toutes les fois qu’une fonction technique comporte une autorégulation définie. Les fonctions qui comportent
une autorégulation sont celles où l’accomplissement de la tâche est dirigée non seulement par un modèle à copier (selon une finalité), mais par le résultat partiel de l’accomplissement de la tâche, intervenant à titre de condition » (p. 124).

Ce couplage homme-machine ne signifie pas que l’on doit traiter les deux êtres de manière identique. Il reste une différence essentielle entre l’homme et la machine. C’est l’homme en vertu de ses capacités cognitives qui tient le rôle de coordinateur. « Le vivant transforme l’information en formes, l’a posteriori en a priori; mais cet a priori est toujours orienté vers la réception de l’information à interpréter. La machine au contraire a été construite selon un certain nombre de schèmes, et elle fonctionne de manière déterminée; sa technicité, sa concrétisation fonctionnelle au niveau de l’élément sont des déterminations de formes. L’individu humain apparaît alors comme ayant à convertir en information les formes déposées dans les machines » (p. 137). Ce rôle détenu par l’humain est notamment justifié lorsque la machine possède « des éléments critiques » lui permettant de modifier son fonctionnement en fonction des informations qu’elle reçoit.

2.2.3. Les normes techniques et la concrétisation

Nous avons vu que la normalisation aujourd’hui, si elle est toujours qualifiée de technique a évolué vers une intégration de plus en plus forte de l’usager. L’analyse de Simondon permet-elle de reconsidérer l’évolution actuelle comme une participation de la normalisation à la concrétisation des produits ? Cela suppose de dépasser la vision de l’objet normalisé comme un objet naturalisé d’autorité, c’est-à-dire dont l’évolution s’est arrêtée, pour des raisons de simplification et d’économie. (Déforce dans la Postface p. 295). Certes nous ne nions pas que la standardisation entraîne des phénomènes d’inertie, mais les travaux actuels des normalisateurs visent à réduire au minimum ces phénomènes. Les normes européennes imposent des exigences issues d’espaces géographiques très variés. Les produits doivent pouvoir s’adapter aux pays fortement ensoleillés et aux pays du nord où le climat est beaucoup plus rude. Par exemple, les éléments des articles de puériculture sont soumis à des tests salins rigoureux pour éviter les phénomènes de rouille. Ce carcan normatif favorise l’émergence d’éléments ayant une forte capacité d’adaptation au milieu. Au niveau de l’ensemble, la normalisation favorise la mise en place de mini-laboratoires au sein des entreprises même de petite taille ce qui augmente la technicité du système.
Partie II. Les modes d’élaboration des normes dans les comités...

Il existe deux méthodes pour répondre à une exigence de sécurité. La première vise à rajouter un dispositif ayant pour fonction d’éviter un risque particulier (approche fonctionnaliste). Cette première voie est souvent adoptée dans l’urgence d’un accident. Elle a comme principal inconvénient de compliquer la structure de l’objet et de rendre son utilisation plus inconfortable. Lorsque c’est un matériau qui pose problème, l’interdiction n’est pas toujours nominative mais passe par l’élaboration d’un test sur mesure, de telle sorte que le matériau en accusation ne puisse y répondre. Cette première voie exclue les possibilités d’évolution du produit et des éléments qui le constituent.

La seconde méthode peut être rapprochée du processus de concrétisation. Lors du travail de commission, les professionnels les plus innovants veilleront à ce que les méthodes de réalisation de l’exigence ne soient pas définies dans la norme. Cette exigence complique l’élaboration du test qui doit s’adapter à toutes sortes de produits. Cela permet aux industriels les plus innovants de coupler la fonction de sécurité avec une autre fonction de l’objet (la terminologie employée pour cette technique est la sécurité passive). L’enjeu est d’éviter de complexifier le produit et de ne pas rendre difficile son utilisation. C’est ainsi que sont apparues des poussettes qui, par un geste sur la poignée, s’ouvrent toutes seules en enclenchant les dispositifs de double verrouillage inscrites dans la norme. De même l’exigence de non pliage des lits pour enfant sera respectée par un fabricant par l’élaboration d’un fond particulier. C’est le poids de l’enfant qui empêche le lit de se replier. Le fabricant qui développe ces nouvelles technologies transforme un handicap en atout commercial. Ces produits assurent la sécurité aussi bien que les autres, mais le consommateur n’est pas gêné lors de leur utilisation. Celle-ci est même facilitée. La sécurité passive permet difficilement de comprendre les raisons du dispositif de sécurité. Elle n’invite pas à se poser la question du « pourquoi ». Le consommateur peut alors consommer, l’utilisateur utiliser, sans s’interroger sur la justesse de leurs actions.

Une évolution des objets relevée par Deforge est une « évolution vers ce qui marche tout seul » (p. 300). Les objets suivraient une loi d’auto-adaptation (p284). « L’auto-adaptation serait une capacité de réponse autonome aux perturbations et accidents externes et internes dans une zone de fonctionnement déterminé » (souligné par l’auteur). Le développement actuel, selon Deforge, conduit à des objets clos, où dans leur évolution vers l’auto-suffisance, l’homme ne conserve plus son statut de "donneur d’ordre". Des objets
pour lesquelles il lui est difficile d'en saisir la substance, même si il les démonte. Ce sont des objets compacts, fermés, miniaturisés, dont les relations avec le milieu sont réduits au minimum (p. 322). Deforge donne une définition de l'objet clos. « Dans l'absolu, un objet clos est un objet qui ne nous dit rien et dont on ne sait rien de ce qui se passe à l'intérieur. Ne compte que le résultat: l'objet est fait pour remplir une fonction d'usage, s'il ne la remplit pas on le jette ». (souligné par l'auteur).

Les produits normalisés n'échappent pas à cette évolution. La solution idéale, est celle qui gère l'impératif de sécurité sans que l'utilisateur ne soit informé de la régulation interne à l'objet. Ainsi, l'efficacité du dispositif sera plus importante, et le principe de sécurité sera garantie sans que des manipulations ne viennent troubler l'utilisateur. Il est intéressant de noter que c'est, entre autre, pour des raisons de sécurité que Deforge voit une limite à l'évolution vers l'autosuffisance des objets, l'homme devant, dans des grandes centrales comme celles de l'Aéropatiale, conserver un pouvoir d'intervention sur la machine (p. 283). Une des difficultés de la normalisation est de délimiter strictement les deux modes d'acquisition des connaissances afin de faire obstacle à l'acquisition du mécanisme par l’enfant tout en permettant à l’adulte de contourner rationnellement l'obstacle. Parfois, un dispositif destiné à contrer l’exploration de l’enfant (par exemple les bouchons à double actions des bouteilles de produits dangereux), peut faire échec à l’activité de l’adulte qui se méprend sur les intentions du dispositif (c’est souvent le cas des personnes âgées avec les bouchons de sécurité).

Cette évolution limite le rapprochement avec la conception d’Henri Ford. Certes, un produit normalisé doit répondre à un nombre de cycles d’essais bien supérieurs à son temps d’usage moyen, mais il n’est pas question pour autant de « produits qui durent toujours ». Au contraire la marche vers l’autosuffisance va de pair avec un renouvellement des objets. Avec la normalisation moderne, l'homme n’a plus à comprendre comment s'effectue la régulation, il n’a plus la possibilité d'intervenir pour agir sur cette régulation. C’est la fin de l'alternative bricolage pour répondre à une défaillance-sécurité de l'objet. Comme l'explique Simondon dans un entretien télévisé (cité par Deforge, p. 326) « quand un objet est fermé, cela signifie qu’il est une chose mais une chose qui est complètement neuve et complètement valide au moment où elle sort de l’usine. Et puis après, elle entre dans une sorte de période de vieillissement, elle se dégrade, même si
elle ne s’use pas. Elle se dégrade parce qu’elle a perdu, à cause de sa fermeture, le contact avec la réalité contemporaine, avec l’actualité qui l’a produite ».

Au contraire, un objet ouvert peut perpétuellement être remis à neuf par l’utilisateur ou le réparateur qui changera ou modifiera les pièces défautueses. Compte tenu du caractère opaque des objets, le bricolage, dans une optique sécurité, peut s’avérer néfaste s’il empêche une fonction normale dont l’utilisateur n’avait pas perçu la finalité protectrice. La déconnexion entre l’objet et son environnement pose des problèmes particuliers pour les produits à utilisation périodique. Ces produits que l’on se transmet entre amis et que l’on ressort après une longue interruption, échappent au dispositif de contrôle normatif et ne correspondent plus aux exigences de sécurité du moment. La seconde vie du produit est peu maîtrisée par les normalisateurs, elle passe par des réseaux secondaires (circuit familial ou d’amis, marchés locaux, foires au troc, braderies...) qui échappent aux contraintes réglementaires et aux épreuves instrumentées. Au fur et à mesure que le temps passe, la relation d’équivalence entre les produits d’une même série se désagrège. Chaque objet n’est pas manipulé de la même manière et il ne s’use pas à l’identique. Peuvent alors resurgir des risques anciens, que les normalisateurs pensaient avoir traité définitivement.

CONCLUSION: NORMALISATION ET DYNAMIQUE D’INNOVATION

Les normes techniques émettent des contraintes dans lesquelles les nouveaux produits doivent s’insérer. Elles ne définissent pas l’intégralité du produit, mais fournissent des repères localisés qui sont des points de convergence des produits normalisés. Les procédures européennes d’élaboration des normes garantissent que l’impact des normes sur les produits existants soit étudié. Les essais proposés par un pays peuvent toujours être suspectés d’introduire des dispositifs protectionnistes. Les normes européennes ont comme finalité commune de développer la sécurité du consommateur et de

---

22 La fin du cycle de vie pose des problèmes encore plus ardus. Cf. par exemple les réfrigérateurs mis en décharge sans que leurs serrures ne soient dénaturalisées provoquant la mort par étouffement d’enfants venus jouer.

23 Nous pourrions appeler ces repères des points-clés, en reprenant et en la déformant un peu, une terminologie proposée par G. Simondon (1989, p. 165 et s.).
Chapitre 5. Normalisation, technologie et innovation

permettre une juste compétition entre les firmes. L’élaboration des normes ne peut donc répondre à n’importe quelle procédure. L’évolution actuelle des normes, loin de la bloquer, laisse une large place à la créativité. Les contraintes qu’elles émettent agissent comme des mécanismes incitatifs qui conduisent à l’innovation technologique. Il existe en effet deux méthodes principales pour fournir un niveau de sécurité acceptable.

La première, la moins coûteuse et la plus souvent employée dans les normes anciennes définit les caractéristiques des biens (écartement des barreaux, formes et parfois matériaux imposés, ...). On appelle ces normes « des normes de moyens ». Les contraintes qu’elles émettent ne permettent pas la prise en compte de nouveaux composantes entre l’émission d’une norme et sa révision. Lorsque les matériaux évoluent (par exemple pour le matériel de puériculture le passage du bois au plastique) entraînant une évolution des structures (l’abandon des barreaux latéraux pour les chaises hautes), les exigences de la norme conduisent à certaines solutions techniques (les écartements imposés pour éviter le coincement des membres de l’enfant contraignent les industriels à des moules particuliers).

Dans la seconde méthode, actuellement privilégiée, les exigences définies sont vérifiées à partir d’un test qui laisse un libre choix à l’industriel pour définir le mécanisme qui permet d’y répondre. Cette méthode est beaucoup plus coûteuse. Elle nécessite du temps et des essais afin de définir le test qui sera transportable pour des produits différents. Obtenir ces « normes de résultats » imposent souvent de séquentialiser les exigences en autant de tests qui augmentent considérablement le coût des essais. L’ingéniosité des techniciens des commissions est de regrouper le plus d’exigences sur un seul protocole de tests.

La seconde méthode permet une plus grande pérennité des normes. Tant que de nouveaux accidents ne viennent pas remettre en cause l’adaptabilité de la norme à sa fonction, une révision de celle-ci ne s’impose pas. Le protocole

24 L’arbitrage se situe souvent entre un appareillage complexe permettant de coupler plusieurs essais et des tests simples et nombreux mais faciles à réaliser par des petits industriels. Ainsi le projet de norme européenne (à la date de l’enquête publique) nécessite 14 essais distincts pour caractériser un siège d’extérieur contre 3 (selon les dires d’un fabricant) pour la norme américaine.
d’essais ainsi défini laisse libre court à l’ingéniosité des techniciens qui peuvent mettre en place des procédés novateurs qui participent à la concrétisation des objets décrits dans la sous section précédente. La création de tels mécanismes sont intéressants pour l’industriel qui les développe. En couplant plusieurs fonctions avec le mécanisme qui doit répondre à l’exigence normative, il réduit le coût unitaire du produit.

Concevoir des normes qui ne bloquent pas l’innovation nécessite de la part des normalisateurs une habileté rédactionnelle exigeant une vigilance toujours en éveil. On comprend qu’il faille renoncer à toutes sortes d’énumérations par définition limitatives. L’intention est moins évidente lorsqu’on arbitre entre des termes à employer. Pourtant, les normes sont construites dans l’espace des produits existants. Les normalisateurs ont une tendance naturelle à l’emploi de mots qui caractérisent usuellement ces produits. Évoquer la solidité des « boucles » d’un harnais réduit les possibilités de création d’autres sortes de fixation qui pourraient posséder une fiabilité supérieure. La difficulté résulte dans le choix du bon terme, suffisamment précis pour qualifier sans équivoque l’élément testé, mais pas trop pour permettre les évolutions.

**Tableau 5.3. Typologie technique des normes**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Caractéristiques</th>
<th>Norme de moyens</th>
<th>Norme de résultats</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Définir les méthodes, les matériaux et les formes à mettre en œuvre pour satisfaire les exigences de la norme.</td>
<td>Définir des exigences ainsi que les tests permettant de vérifier que ces exigences sont respectées. Les modalités de la conception et de l’organisation de la production sont laissées à l’appréciation des fabricants.</td>
</tr>
<tr>
<td>Avantages</td>
<td>Peu coûteux et rapide à formuler</td>
<td>Durabilité accrue de la norme</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Permet les innovations</td>
</tr>
<tr>
<td>Inconvénients</td>
<td>Rapidement obsolète</td>
<td>Coûteux</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Bloque l’innovation</td>
<td>Difficile à formuler. La terminologie ne doit être ni trop précise sinon la marge d’initiative est réduite, ni trop floue sinon la marge d’interprétation rend l’application difficile.</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Homogénéisation des produits</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Les normes interviennent également dans les processus d’innovation par une forte incitation à développer des produits en harmonie avec leur usage.
effectif. Ainsi, les enquêtes auprès du public ne sont plus le privilège du service marketing de l’entreprise. Le développement d’une politique de conformité aux normes oblige les différents secteurs de l’entreprise à ne pas se contenter d’une apprehension de l’utilisateur à travers une étude sur ses goûts et son indice de satisfaction, mais à s’intéresser à l’utilisation concrète du produit qui peut être très différente de celles anticipées par les concepteurs. Ce retour d’information qui peut prendre la forme d’enquête auprès des familles où de tests dans le cadre d’un laboratoire d’ergonomie spécialisé contribue à l’amélioration des produits et conduit à une plus grande adéquation de l’objet avec son manipulateur. La nature des innovations change par conséquent. Les innovations dont il est question ici ne résultent pas d’un comportement déviant par rapport aux pratiques routinières de l’entreprise. Elles consistent en un ajustement aux innovateurs quotidiens que sont les utilisateurs.

25 Sur le rôle des études ergonomiques dans l’élaboration des normes, cf. le chapitre 4, paragraphe 2.3.4.
Partie III.
Droit, normes techniques
et ordre marchand
Parvenu à la phase finale de notre étude, il nous faut répondre à une interrogation essentielle. De quelles formes relèvent, en définitive, les interrelations entre le droit et l’économie ? L’ambition de notre travail est de contribuer à analyser les rapports entre les deux modes de régulation. Traditionnellement, les règles de droit sont pour l’économiste des contraintes ou des contrats. Depuis l’extension effectuée par G. Becker, elles sont également analysées comme des ressources pouvant faire l’objet d’un calcul de maximisation. Cette typologie de perception nous semble extrêmement réductrice de la diversité des personnes et de leurs capacités à modifier leur position au contact d’une activité particulière. Ainsi, la science économique standard défend les deux positions antagonistes suivantes: 1°) Le marché est le mode de régulation respectant le mieux les libertés individuelles, 2°) mais en définitive, les individus ont une liberté restreinte, puisqu’ils sont uniquement mus par la maximisation de leur intérêt déterminé par un système de préférences établi une fois pour toutes.

La perception du droit par les personnes engagées dans des activités économiques dépend, en partie, de la structure du marché où les entreprises se positionnent. Celles aux prises à de fortes contraintes concurrentielles ne réagiront pas comme celles qui ont une réputation à défendre. Il n’en reste pas moins que leurs participations à l’élaboration de norme correspond à une forme de coopération différente de celle analysée par la théorie des jeux. En effet, l’accent mis sur le processus de la régulation laisse apparaître une modification de la forme de l’engagement des professionnels au cours des quatre années (environ) que nécessite la mise au point d’une norme. Si l’entrée dans le processus d’élaboration peut se faire par intérêt (chaque entreprise entrant pour s’assurer que les normes ne se feront pas à ses dépens), une phase d’apprentissage les conduit à percevoir différemment le rôle de la normalisation et à prendre en compte de manière plus systématique la sécurité des produits. Dans le vocabulaire de l’économiste, nous pouvons dire qu’il y a eu modification du système de préférences des agents. Cela ne signifie pas que les entrepreneurs ne sont plus préoccupés par la réussite de leur entreprise, mais que le processus transforme des concurrents en des partenaires d’un moment visant à faire cohabiter concurrence et sécurité du consommateur. S’attarder sur les modalités

1 C’est le modèle de coopération par surveillance réciproque.
de ce processus (c’est-à-dire adopter, selon les termes consacrés par la littérature, une hypothèse de rationalité procédurale) devient une condition essentielle de la compréhension de cette modification d’attitude.

Afin, de mettre en perspective, la particularité de notre approche, nous rappellerons dans le chapitre 6 comment les questions de sécurité et la légitimité des règles de droit sont analysées par les économistes. Le chapitre 7 sera plus directement consacré à la connexion de ces aspects avec les questions de qualité. Intuitivement, la sécurité est considérée comme une sous catégorie de la qualité. Cela n’est qu’en partie exacte. En effet, s’il apparaît naturel de considérer un produit solide et bien construit mieux préparé pour éviter les accidents, la relation entre sécurité et qualité n’est pas immédiate. Des produits haut de gamme peuvent provoquer des accidents très dommageables, la qualité des matériaux qui les composent n’éliminant pas les erreurs de conception. Il convient donc de traiter les deux éléments séparément et d’analyser ensuite les modalités de passage de l’un à l’autre. Enfin, le chapitre 8 sera consacré à l’étude de la régulation procédurale qui caractérise, selon nous, la nouvelle approche européenne de la sécurité des consommateurs.

Une précision doit d’emblée être donnée sur ce dernier chapitre. Les écrits sur la procéduralisation relèvent d’une approche soit positive, soit normative (les auteurs parlent alors de « démocratie procédurale »). Bien entendu, la séparation entre les deux aspects n’est pas si tranchée, surtout si on admet qu’en matière de sécurité, il n’est pas possible de séparer les décisions d’efficacité et d’allocation des ressources des mécanismes permettant leur acceptation par la communauté. Cependant, notre démarche se veut positive. En effet, notre étude porte sur le nouveau schéma d’harmonisation proposé par la Commission européenne. Que cette nouvelle approche corresponde, très imparfaite, au modèle de régulation procédurale préconisé par les auteurs est une conséquence indirecte d’une modification imposée pour des raisons d’efficacité économique. Comme nous l’avons déjà indiqué au chapitre 3, ce sont les limites de l’harmonisation globale qui a conduit à la décentralisation de la formation des règles sur les organismes de normalisation. La nouvelle approche relève d’un bricolage institutionnel (au sens de Boyer et Orléan, 1991) dans le but de parvenir à une meilleure allocation des ressources permettant la réalisation du grand marché de 1993 et n’a jamais fait l’objet d’une réflexion philosophique sur la manière de promouvoir la construction européenne.
Chapitre 6
La sécurité est-elle un bien marchand ?

Ce chapitre est l’homologue du chapitre 2. Après avoir décrit le traitement de la sécurité par le droit, nous rappelons ici comment la théorie économique aborde cette question. Pour analyser une matière qui n’est pas initialement de sa compétence, l’économiste ne dispose que des catégories qu’il a élaborées pour l’étude de l’univers marchand. Or, il n’existe pas de marché de la sécurité et il doit au préalable simuler son fonctionnement pour appliquer les concepts de sa discipline et en tirer des conclusions normatives. Le théoricien est donc conduit à calculer l’équivalent monétaire de la vie humaine, évaluation qui n’est pas sans conséquences sur l’élaboration des politiques publiques.

L’extension du calcul économique à un environnement incertain implique que l’on puisse déterminer les probabilités objectives ou subjectives des différents événements. Or le risque que procure un objet peut très bien ne jamais être connu du constructeur ou de l’acheteur si l’accident ne se réalise pas. Lorsque l’accident survient, son effet sur l’opinion publique se répercuttera sur les ventes mais, mis à part quelques produits particuliers (voiture, tronçonneuse,...) pour lesquelles la sécurité offerte est une variable déterminante de la demande, celle-ci concerne ce que l’analyse économique appelle des biens de confiance : leurs caractéristiques ne sont pas révélées par la consommation (Tirole,1993, p. 209). Le fonctionnement des marchés serait perturbé, si les achats les plus ordinaires étaient accompagnés d’un doute sur la sécurité et dans bien

1 La prise en compte de cette variable dans le cadre de la théorie standard étendue supposerait le risque d’accidents réalisable par l’entreprise représentative. Cette probabilité n’affecterait pas l’équation de profit uniquement sur les coûts (les dommages et intérêts) mais également sur la demande.
des cas, il serait plus satisfaisant pour le consommateur de s’abstenir d’acheter (notamment pour tous les biens dont la vie quotidienne démontre le caractère superflu). Un fonctionnement normal des marchés ordinaires suppose, au contraire, que le consommateur puisse faire abstraction de la variable sécurité et se consacrer à la comparaison de la solidité, des coloris, de la marque, du prix ou de la provenance. Les biens qu’on lui propose, même les moins solides, doivent tous avoir un niveau de sécurité « acceptable » et c’est aux normes de sécurité, facultatives ou obligatoires, de procurer ce niveau légitime. C’est essentiellement parce que le consommateur n’achète pas en se posant des questions sur la sécurité, mais sur la qualité, que les normes de sécurité demeurent les plus méconnues.

La sécurité des produits doit-elle être pour autant ignorée par la théorie économique ? Nous ne le pensons pas. En effet, il reste une question qui interpelle l’économiste: pourquoi les chefs d’entreprises s’engagent-ils dans la normalisation ? Une réponse simple, mais sommaire, consisterait à dire: parce que la loi les y contraint. L’analyse économique du droit, mettant à profit les enseignements de la « science économique », montre que des individus rationnels - c’est-à-dire guidés par la maximisation de leur intérêts individuels - peuvent avoir intérêt à ne pas respecter la loi. Si la simple recherche du profit guide les entreprises, ces dernières ne se conformeront à la loi que lorsque l’espérance de gains de cette stratégie, compte tenu de la probabilité d’être sanctionnées, est supérieure à la mise sur le marché de produits non conformes aux normes (et donc moins coûteux). Armé de ces outils, l’économiste peut proposer au politique le dispositif législatif permettant de satisfaire les satisfactions collectives, une fois ces dernières révélées. Il est en mesure d’en vérifier la réalisation en évaluant les règles collectives en termes d’écart entre l’objectif fixé et sa réalisation. Un dispositif de prévention des accidents sera

---

2 Ce qui ne veut pas dire que le degré de sécurité puisse se mesurer en pourcentage. Les accidents illégitimes ne doivent pas se produire. Un accident sera qualifié d’illégitime si ses causes apparentes auraient pu être évitées sans une modification disproportionnée des coûts et de la commodité d’usage.

3 qui est, elle aussi, inconnue. Le contraire reviendrait à supposer que les « sondages » de la D.G.C.C.R.F. sont réalisés de manière aléatoire. Il reste que le coût de la sanction (même avec une probabilité de réalisation maximale) peut être inférieure aux gains réalisés.
jugée efficace, s’il apparaît que le nombre d’accidents a diminué[4]. L’analyse économique délivre ainsi à la collectivité le critère de pertinence de toute règle collective. Dans cette (re)construction du monde, le droit perd toutes spécificités, il est un moyen parmi d’autres d’atteindre le maximum de satisfaction.


SECTION I. LA SECURITE ET L’ECONOMIE DU BIEN ETRE

1.1. La prise en compte de la sécurité par équivalence monétaire

1.1.1. La mesure d’une vie humaine pour la collectivité

Les auteurs qui tentent d’évaluer « le prix de la vie humaine » ont comme objectif une meilleure allocation des ressources sur le plan macro-économique. Il ne s’agit pas de déterminer les préférences individuelles pour la sécurité mais le coût pour la collectivité des décès d’un type d’accident particulier. Ce type d’évaluation sert notamment à l’élaboration de bilans coûts/avantages (C.F. section 2). Dans ces études, les théoriciens prennent la place du marché et calculent la situation optimale qui s’imposerait si l’information était parfaite et les individus totalement rationnels. Bien qu’ils rencontrent rapidement des

[4] Les études qui tentent ce type d’évaluation sont généralement accompagnées d’une note de prudence indiquant que les résultats ne sont qu’approximatifs, les effets du dispositif ne pouvant être distingués d’autres effets. Les indicateurs quantitatifs ont deux lectures possibles. Les mesures prises en application d’un texte peuvent montrer son efficacité (le nombre de mesures met en évidence, a posteriori, la nécessité du texte) ou la non réalisation de l’objectif (le nombre d’infractions met en évidence que le texte n’a pas de pouvoir dissuasif).
difficultés de calcul et que de nombreuses hypothèses simplificatrices doivent être introduites, ils estiment pouvoir s’approcher de la situation optimale, celle où le bénéfice social d’une mesure rencontre son coût social. Selon eux, il est inutile et même dangereux de s’adresser directement au public par sondage pour recueillir les préférences pour la sécurité. Compte tenu de la mauvaise information sur les différentes options en présence et de la sous-évaluation des risques réels, cela conduirait à de mauvaises allocations.

Avant de critiquer cette approche, il convient de ne pas faire aux auteurs un mauvais procès. Ces derniers tentent de chiffrer la valeur sociale d’une vie et ne cherchent pas à justifier, au nom d’une idéologie, le commerce du corps, bafouant ainsi le principe de commune humanité qui fonde l’appartenance des hommes à la société. Il ne s’agit pas de déterminer le prix d’une vie sur un marché mais de « valoriser » l’avantage non marchand que représente une vie sauvée afin de la rendre commensurable avec le coût nécessaire à sa protection. Cela est très clairement exprimé par Abraham et Thédie (1960): « En proposant d’attribuer un prix, quel qu’il soit, à la vie humaine, on peut être sûr de provoquer de vives réactions et de véhémentes protestations. Cette attitude est bien compréhensible et, qui plus est, elle est entièrement justifiée: la valeur d’une vie humaine est strictement incommensurable à toute valeur et il est dénué de sens d’en tenter une estimation ». Il n’en demeure pas moins que ces travaux réduisent à l’univers marchand les modes d’équivalence des sociétés humaines.

La plupart des travaux sur « le prix de la vie humaine » ont été initiés dans le courant des années 60 et 70 dans un contexte où les difficultés pour trouver un emploi et les contraintes de financement des dépenses de santé n’étaient pas celles d’aujourd’hui. Pour Le Net (1978), l’opacité qui enveloppe la relation entre un risque d’accident, sa réalisation et la somme monétaire permettant de l’éviter avec certitude, explique pourquoi les moyens alloués pour lutter contre les accidents du travail, le tabagisme ou les accidents de la route ne sont pas

---

5 Des objections fortes subsistent à cette évaluation monétaire de la vie. Elle permet, en effet, la justification d’un investissement coûteux en nombre de vie dont la rentabilité financière dépasse les pertes de production potentielle des individus. Les expériences nucléaires sur les populations civiles et militaires, au nom de l’intérêt supérieur de la nation, en fournissent des exemples regrettables. Ces décisions demeurent « le fait du prince » et ne répondent pas aux critères de justifications publiques.
suffisants pour réduire substantiellement le nombre d’accidents. La démarche de l’auteur, comme la plupart des autres, est de justifier des politiques de sécurité ambitieuses en mettant en évidence le sous investissement de l’État dans ce domaine. Cela explique que la sécurité routière fut, en France, le terrain privilégié de ces études, et que ce sont principalement des ingénieurs des ponts et chaussées qui se sont intéressés à ces questions. L’enjeu est de fonder une mesure scientifique et objective de la sécurité, « une éthnométrie » prolongeant l’économétrie (Dessus, 1961). L’aboutissement logique de cette démarche est la légitimation d’un gouvernement d’experts. « D’habitude, le chercheur ne tient compte que des éléments technico-économiques mis à sa disposition, et il sait que “le patron” pour qui il travaille tiendra compte, dans sa décision, s’il y a lieu, d’autres éléments, d’ordre politique, moral, etc. Ici, en fait, on tente de prendre tout en compte: si le travail a été bien conduit, il ne reste plus grand chose d’autre à faire au souverain que d’accepter le chiffre qui lui est soumis » (Dessus, 1961). La décision politique n’a plus lieu d’être dans ce monde idyllique où règne « l’objectivité scientifique ».

Que doit-on entendre, en fin de compte, par « prix de la vie humaine » ? Le Net (1978, p. 9) propose la définition suivante: « Nous définirons par pretium vitae ce que le pouvoir exécutif est, dans un pays, disposé à dépenser pour sauver le citoyen moyen, individu le plus représentatif en moyenne de l’ensemble de ses frères ». Abraham et Thédie (1961) résument le problème ainsi: « Combien une collectivité doit-elle dépenser pour sauver une vie humaine ? » Il existe plusieurs méthodes pour déterminer cette somme. Elle peut se calculer à partir des statistiques des compagnies d’assurance (prénant en compte les primes et indemnités réellement versées) ou à partir de la population statistique des victimes d’une activité à risque (accident de la route, tabagisme, etc.) en évaluant les conséquences financières de leurs morts pour la collectivité. Le prix dépend de la nature du risque et de la règle de « tirage au sort » des victimes (aux victimes des accidents de la route, des chemins de fer, ou d’avions correspondront des prix différents). Le calcul porte essentiellement sur les pertes de production résultant de leur décès.

Il est tentant pour les auteurs d’introduire dans leurs études des facteurs subjectifs comme la douleur, la souffrance morale, ou le désir de vivre dans la mesure où ils sont des indicateurs des préférences de la collectivité pour la sécurité qui ne sont pas pris en compte dans le calcul des pertes de production.
« Peut-on considérer que les nations qui accordent à cette branche (les éléments subjectifs) le plus d’importance sont aussi celles qui appliquent les politiques sociales les plus avancées ? » se demande, par exemple, Le Net (1978, p. 42). Les auteurs doivent alors recourir aux indemnités des tribunaux qui constituent, en la matière, la principale source d’information. Ce recours aux tribunaux est critiqué, tant par certains économistes qui en dénoncent le caractère non scientifique, que par certains juristes pour qui la véritable affliction ne se monnaye pas. C’est le sentiment, par exemple, d’A Tunc qui écrit « il est immoral de réparer le préjudice moral ».

La critique du juriste extériorise la tension entre un devoir civique de solidarité envers la souffrance d’autrui et l’outil mobilisé pour objectiver cette souffrance qui appartient au monde marchand. Toute l’ambiguïté de l’indemnisation du préjudice moral est contenue dans le terme de réparation. Réparer un préjudice matériel dans le cadre du droit contractuel ou délictuel, c’est effectuer un échange qui vise à rétablir la situation la plus proche de celle qui existait auparavant. Si j’ai cassé votre auto je dois vous fournir les moyens financiers de vous en procurer une identique. Il n’y a dans cette transaction aucun caractère affectif. Rien de tel avec le préjudice moral où l’indemnité, même lorsqu’elle est très supérieure à la réparation des préjudices matériels, ne vise pas à « remplacer » la personne disparue. La réparation ne cherche plus à restaurer l’état antérieur à l’accident. Elle consiste à signaler aux parents de la personne décédée l’attachement de la collectivité à leur malheur. Mais la qualification juridique de cette sollicitude sous le registre du dédommagement brouille la spécificité du préjudice moral. Et cela d’autant plus que se sont les mêmes règles de droit qui sont mobilisées pour le dédommagement des préjudices moral, physique et matériel. Il est alors possible d’interpréter cette indemnisation comme un échange d’équivalents. Le pas est franchi lorsque des

---

6 Certains « éléments subjectifs » incorporés par les auteurs ne sont pas pris en compte par les tribunaux, il s’agit notamment du préjudice affectif subit par la Nation dans son ensemble à la suite de la perte d’un de ces membres et du “désir de vivre” des individus accidentés (le pretium vivendi). Leur chiffre est le plus souvent assez arbitraire.


8 Si une relation affective vous liait à l’objet détruit la réparation marchande est plus problématique.

9 L’indemnisation a également un rôle préventif. Elle vise à éviter « un cumul des peines » en mettant les proches de la victime à l’abris de difficultés financières.
auteurs justifient l'attribution d’une somme aux parents de la victime afin
d’effectuer « un long voyage de dépaysement » permettant « d’atténuer l’acuité
du malheur » (cité par Le net, 1978, p. 43). D’autres préjudices impliquant
directement le corps humain permettent plus facilement le passage entre justice
et évaluation monétaire. C’est le cas du préjudice esthétique dont les indemnités
peuvent servir à financer l’intervention chirurgicale rendant au corps son
apparence d’origine.

Le prix de la vie se calcule en additionnant les pertes directes (coûts
 médicaux et sociaux, coûts matériels, frais généraux) accompagnant un décès
avec les pertes de production des victimes. La vie humaine dépend ainsi de la
répartition des différentes classes sociales dans la population représentative du
risque étudié (ceci explique que « le prix d’une vie » lors d’un accident d’avion
ne soit pas identique à la valeur d’une vie lors d’un accident de la route). Ce
calcul dépend également d’hypothèses sur le fonctionnement du marché du
travail. Selon que le taux de chômage est plus ou moins important et que les
salariés sont plus ou moins substituables entre eux, un décès pourra avoir plus
ou moins de répercussion sur les pertes de production[1]. D’autres hypothèses
doivent être introduites. Faut-il déduire les consommations et tenir compte des
investissements en capital humain des personnes décédées ? Quel taux
d’actualisation et de croissance de la production adopter ? Quelle valeur
attribuer aux personnes inactives et aux enfants ? Les taux d’accroissement et de
survivance “naturels” de la population doivent-ils être considérés constants
dans le temps ? Autant de choix qui rendent prudents les statisticiens sur les
résultats obtenus[2]. Le Net remarque que les résultats sont très sensibles au taux

---

10 Évaluer la valeur de l’être humain du seul point de vue de son apport productif
redonne, paradoxalement, un certain fondement aux thèses marxistes de l’exploitation. Dans
une économie ouverte, si un travailleur est aisément remplaçable par un immigrant, sa mort ne
porte pas atteinte au niveau de richesse créé et n’a donc « aucune valeur » pour la collectivité. De
nouveau, l’homme n’est que marchandise.

11 Pour une analyse plus approfondie des hypothèses de calcul qui expliquent la disparité
conduisent le (ou les) décideur(s) public(s) à introduire délibérément des disparités entre les
individus dans ces critères de choix. Cela explique les erreurs des théoriciens dans les
evaluations a posteriori. Sur ce point, C.F. également d’Iribarne (1969) qui distingue différents
outputs dans les mesures relatives aux dépenses de protection de la sécurité : l’amélioration de la
sécurité objective et subjective, les bénéfices affectifs retirés par les bénéficiaires des soins et la
satisfaction de la société dans son ensemble. Abraham et Thédie (1970) remarquent que
l’addition des différents outputs n’est pas possible dans la mesure où ils ne sont pas substituables
d’actualisation et au taux de croissance du P.N.N (une variation d’un point du taux d’accroissement de la production ou du taux d’actualisation entraîne, toutes choses égales par ailleurs, une différence de plus de 10% du *pretium vitae*). Il évalue à 600 000 francs le prix d’une vie pour 1975 sans tenir compte des éléments “subjectifs” (650 000 avec ces éléments).

La valorisation de la vie humaine en termes de pertes de production révèle les limites de l’évaluation marchande pour rendre compte des choix de société. Les corrections effectuées par les auteurs, pour éviter les résultats qui heurtent le sens commun, mettent en évidence les conséquences d’une évaluation monétaire de la vie. Selon le critère des pertes de production, la valeur d’un homme est supérieure à celle d’une femme, celle d’un jeune supérieure à celle d’un retraité, celle d’un travailleur ordinaire à celle d’un travailleur handicapé et la mort d’un inactif ou d’un chômeur est sans conséquences sur le bien-être de la collectivité. Les réactions d’indignation suscitées par les évaluations du prix de la vie résultent la mise en équivalence monétaire des êtres humains. Il n’est pas possible de dissocier, comme le font les auteurs, l’évaluation monétaire avec son corollaire naturelle qui est la transaction sur un marché. La question pertinente est de se demander si on peut étendre l’espace marchand au droit de vie et de mort. Cette extrapolation est, bien entendu, non justifiable. Elle va à l’encontre de l’axiome de commune humanité nécessaire à l’objectivation des relations marchandes en cité (Boltanski et Thévenot, 1991). Les grandes établies par le marché supposent l’engagement des personnes évaluées et ne peuvent concerner les « biens » portant atteinte à leur statut d’être vivant.

entre eux. Leur conclusion que la sécurité objective prime toutes autres considérations est cependant contestable.

12 On ne voit pas pourquoi les auteurs placent à ce niveau une barrière infranchissable alors qu’ils pensent avoir lever les obstacles techniques à la mise en équivalence monétaire des personnes.

13 Les conclusions du rapport de l’O.C.D.E. sont, à ce titre, intéressante. Elles expliquent que dans certains cas des décisions doivent être prises « à l’encontre des recommandations procédant de l’analyse coûts/avantages » pour protéger un groupe de la population exposé à des risques particuliers (par exemple, les aveugles).

14 Considération que l’on retrouve dans le Code Civil qui interdit les transactions portant atteinte à l’intégrité physique des personnes.
Encadré 6.1. Pertes de production, les modalités du calcul

(d’après Le Net, 1978)

Les productions annuelles sont évaluées par le revenu annuel moyen ajusté au Produit National (Brut ou Net). La production d’un individu i de catégorie socioprofessionnelle j et d’âge n s’écrit:

\[ P_{ij} = \frac{PNN (ou PNB) \times R_{ijn}}{\sum R_{ijn} \times B_{ijn}} \]

où \( R_{ijn} \) représente le revenu moyen et \( B_{ijn} \) l’effectif, des individus de sexe i, de CSP j et d’âge n.

On calcule la valeur actualisée des productions futures cumulées en posant un certain nombres d’hypothèses sur:

- Le taux d’activité de la population active d’âge n, (\( Y_n \)).
- La probabilité d’emploi des personnes actives (\( Z_n \)).
- Le taux de survivance à l’âge n+p, soit: \( X_{n+p} = \frac{X_{n+p}}{X_n} \)

où \( X_n \) représente le nombre des individus d’âge n, \( X_{n+p} \) les individus d’âge n+p et \( X_{n+p} \) le taux de survivance des individus d’âge n+p.

Le taux de survivance est estimé à partir des tables de mortalité de L’INSEE en supposant que les espérances de vie pour un âge donné ne varient pas dans le temps.

- Le taux d’actualisation (a) et le taux de croissance de la production (b) en effectuant l’hypothèse que le rythme de croissance des revenus est identique à celui du P.N. Les résultats sont très sensibles à la valeur de ces paramètres. On peut les réunir en posant: \( q = \frac{1+b}{1+a} \)

La formule des productions futures cumulées s’écrit ainsi:

\[ U_{ijn} = P_{ijn} Y_{ijn} Z_{ijn} + \sum_{p=1}^{90} P_{ijn+p} Y_{n+p} Z_{n+p} X_{n+p} q^p \]

où \( \sum_{p=1}^{90} P_{ijn+p} Y_{n+p} Z_{n+p} X_{n+p} q^p \) représente la somme cumulée des productions futures corrigées par le taux d’activité, la probabilité d’emploi, le taux de survivance à un âge donné, le taux de croissance de la production et le taux d’actualisation. Les pertes de production cumulées moyennes par C.S.P. pour une population statistique donnée s’en déduisent aisément:
\[
\overline{U}_{in} = \frac{1}{100} \sum_{j} c_{ij} U_{jn}
\]

où \( c_{ij} \) représente la répartition en pourcentages des accidentés-tués par sexe et CSP de la population statistique considérée.

On obtient également les pertes de productions par sexe:

\[
\overline{U}_i = \frac{\sum \sum AT_{in} \times \overline{U}_{in}}{\sum \sum AT_{in}}
\]

et la perte de production moyenne générale:

\[
\overline{U} = \frac{\sum \sum \sum \sum AT_{in} \times \overline{U}_{in}}{\sum \sum \sum \sum AT_{in}}
\]

\( AT_{in} \) étant le nombre des accidentés tués de sexe \( i \) et d’âge \( n \).

La prise en considération des pertes de production des blessées avec ou sans incapacité permanente nécessite un ajustement supplémentaire. On calcule les pertes de production de la même manière que pour les décédés (taux d’incapacité équivalent à 100%) et on corrige le résultat par le taux moyen d’incapacité par sexe.

Le coût moyen par sexe s’écrit:

\[
\overline{U}_i^B = k_i \frac{\sum \sum AB_{in} \times \overline{U}_{in}}{\sum \sum AB_{in}}
\]

et le coût moyen général:

\[
\overline{U}^B = \frac{\sum \sum k_i AB_{in} \times \overline{U}_{in}}{\sum \sum \sum AB_{in}}
\]

où \( AB_{in} \) est le nombre des blessés graves de sexe \( i \) et d’âge \( n \), et \( k_i \) le taux moyen d’incapacité permanente par sexe.

1.1.2. La mesure des préférences individuelles pour la sécurité

L’approche de la sécurité par le calcul du \textit{pretium vitae} a été très critiquée par les économistes parce qu’elle ne respecte pas les hypothèses fondamentales de l’économie du bien-être. Des auteurs tels que Dreze (1962), Jones-Lee (1976) ou Moati (1989) proposent, en conséquence, d’analyser les problèmes de sécurité
avec les outils de la théorie néo-classique. Dans leurs modèles, chaque individu évalue la somme qu’il est prêt à payer pour augmenter sa sécurité (ou celle de ces proches) compte tenu de ses préférences, de son comportement face au risque et de son évaluation de la probabilité de survenance d’un accident. Les événements sont pris en compte par l’utilité des conséquences qui leurs sont associées. Ces utilités sont mesurées monétairement. La satisfaction est maximale lorsque l’individu égalise la désutilité marginale d’un accident avec la somme consacrée pour l’éviter. Ce qui revient à dire que l’individu sera indifférent entre écarter un risque exceptionnel en payant une somme x et voir son utilité baissée en cas d’accident avec une probabilité (p). Les auteurs supposent également que la probabilité p est décroissante en fonction de x. Formellement, cela revient à déterminer le niveau de dépense qui maximise l’espérance de l’utilité de l’individu.

Nous nous appuierons sur la présentation de Jones-Lee (1976, p. 92). La fonction d’utilité d’un individu dont la richesse est donnée ($\tilde{w}$) est représentée par l’espérance mathématique:

$$E(U) = (1 - \tilde{p}) L(\tilde{w}) + \tilde{p}D(\tilde{w})$$

où L(w) et D(w) désignent les fonctions d’utilité en cas de vie ou de mort durant la période. $\tilde{p}$ est la probabilité subjective d’un accident. Si l’individu par une dépense peut augmenter sa probabilité de survie de $(1 - \tilde{p})$ à $(1 - p)$ (avec $p < \tilde{p}$) il existe une somme x telle que:

$$(1 - p)L(\tilde{w} - x) + pD(\tilde{w} - x) = (1 - \tilde{p})L(\tilde{w}) + \tilde{p}D(\tilde{w})$$

Réciproquement, les individus n’acceptent une augmentation de p qu’à la condition de voir leurs richesses augmenter (soit x<0 pour $p > \tilde{p}$).

Le programme revient à $\text{Max}_x \left[ E(U) = p(x)D(\tilde{w} - x) + [1 - p(x)]L(\tilde{w} - x) \right]$

Posons $L = L(\tilde{w} - x); \quad D = D(\tilde{w} - x); \quad L' = -\frac{\partial L(\tilde{w} - x)}{\partial x} < 0; \quad D' = -\frac{\partial D(\tilde{w} - x)}{\partial x} \leq 0; \quad L'' = -\frac{\partial^2 L(\tilde{w} - x)}{\partial x^2} < 0; \quad D'' = -\frac{\partial^2 D(\tilde{w} - x)}{\partial x^2} \leq 0$

\[15\] Cf. aussi Laffont (1976) qui parle d’auto-protection.
La concavité de la fonction d’utility résulte de l’aversion pour le risque des individus. La préférence pour la vie se traduit par $L > D$. Si l’individu ne s’assure pas, l’utilité marginale de la richesse est plus forte avant qu’après l’accident \( \left( \frac{\partial L}{\partial w} \geq \frac{\partial D}{\partial w} \right) \). On en déduit que $L' \leq D'$. 

On obtient la condition de premier ordre:

\[
\frac{dp(x)}{dx} D(w-x) - p(x) \frac{\partial D(w-x)}{\partial x} - \frac{dp(x)}{dx} L(w-x) - \left[1 - p(x)\right] \frac{\partial L(w-x)}{\partial x} = 0
\]

soit:

\[
\frac{dp(x)}{dx} = \frac{(1-p) L' + p D'}{L-D} < 0
\]

et la condition de second ordre:

\[
\frac{d^2 p(x)}{dx^2} = \frac{\left[ \frac{dp}{dx}(D'-L') + (1-p) L'' + p D'' \right](L-D) - \left[(1-p) L' + p D'\right] (L-D')}{(L-D)^2} < 0
\]

Graphiquement, on a:

![Figure 6.2.](image)

On notera que les valeurs négatives de $x$, correspondant à une augmentation de la probabilité d’accident, répondent à l’exigence de compensation financière pour s’exposer à un risque de décès supérieur. Le comportement des individus dépend de la valeur de $\bar{p}$. Si $\bar{p}$ est proche de zéro, la somme que les individus sont prêts à dépenser pour leur sécurité augmenter sera faible. Inversement si $\bar{p}$ est voisin de 1, ils réclameront une compensation infinie pour toute augmentation de la probabilité d’accident. Pour une même fortune ($w$), $L$ est supérieure à $D$. Cette différence est censée refléter les « éléments affectifs » (préférence pour la vie, perte affective des proches, peur de la mort, etc.).
Le bien être social correspond dans l’optique néo-classique ainsi décrite, à l’agrégation des utilités individuelles moins la somme des désutilités. Cette modélisation repose sur des hypothèses de comportements restrictives. Elle suppose, que les différents événements ne sont pas indépendants du comportement des individus et que les choix de ces derniers répondent à un principe de cohérence. La préférence collective pour la sécurité dépend ainsi de perceptions subjectives et individuelles qui peuvent être totalement déconnectées des risques effectivement supportés. La réponse d’un économiste néo-classique à cette objection serait de rappeler qu’il n’appartient pas à l’analyste de porter un jugement sur les éléments qui déterminent la satisfaction des individus. Certes, mais comme le remarque Vincent (1962), en ce tenant 
stricto sensu à cette position de principe, « on aboutirait, pour une dépense de sécurité globalement donnée, à éviter moins de morts que le maximum possible, ce qui heurte le sens commun ».

Les travaux confrontant les axiomes de la théorie de la décision avec le comportement effectif des agents mettent en évidence que les décisions doivent répondre à d’autres critères que celui de la maximisation de l’espérance d’utilité. De Guenin (1962) rappelle, par exemple, le débat qui opposa Bernouilli à D’Alembert sur l’inoculation de la variole. Le choix portait sur l’alternative suivante: soit inoculer volontairement la variole ce qui permettait une vaccination « naturelle » avec un risque de mort immédiat de 1/200 ; Soit ne rien faire, le risque de mourir de la variole sans avoir été inoculé étant supérieur mais réparti sur l’ensemble de la vie. Après un calcul d’espérance mathématique, Bernouilli constata que l’inoculation augmentait la vie de 4 ans et se prononça en faveur de cette technique. À l’inverse, D’Alembert comparant l’espérance de vie de la population concernée (34 ans avec inoculation, 30 ans sans) et l’exposition à la mort (immédiate dans un cas, supérieure mais inconnue dans l’autre) conclut contre l’inoculation. Entre l’incertitude sur le jour et les circonstances de la mort et la certitude d’augmenter le risque de mort immédiate pour un bénéfice lointain et hasardeux (au XVIIIème s. les occasions de mourir d’une autre cause que la variole ne manquaient pas), il est difficile de choisir le second terme de l’alternative. Quel décideur public accepterait de voir

16 Cf. notamment les travaux de Kahneman, Slovic et Tverski, (1982).
17 L’histoire ne dit pas s’il en a tiré les conclusions pour lui même en se faisant inoculer.
doubler la vie moyenne d’une population contre une probabilité de perte immédiate de 25% ? Le critère n’est pas plus opérationnel pour les décisions qui engagent de faibles probabilités. Quelle mère accepterait de voir son enfant subir une opération avec une probabilité de décès de 1% afin que son espérance de vie augmente de quelques années?

Les implications de la perception psychologique sur la théorie de la décision ont été précisées par Maurice Allais (1953). La dispersion des valeurs associées aux gains des différents événements est pour ce dernier l’élément fondamental expliquant le comportement de l’homme face au risque. Elle remet en cause l’axiome d’indépendance de Savage permettant de représenter le choix rationnel dans un environnement incertain par la formule de Bernouilli.

Un exemple permet de percevoir le «paradoxe » d’Allais. Une enquête réalisée sur des individus de nature prudente a révélé qu’ils préféraient la situation A (certitude de revoir 100 millions) à la situation B où ils avaient 10 chances sur 100 de gagner 500 millions, 89 chances sur 100 de gagner 100 millions, 1 chance sur 100 de ne rien gagner. A une seconde alternative, il préfère la situation D (10 chances sur 100 de gagner 500 millions, 90 chances sur 100 de ne rien gagner), à la situation C (11 chances sur 100 de gagner 100 millions, 89 chances sur 100 de ne rien gagner). L’aversion pour le risque des individus leur fait préférer A à B bien que l’espérance de gains de cette situation soit nettement inférieure (100 millions contre 139). Pourtant la préférence de A pour B n’entraîne pas celle de C pour D, le faible écart entre les probabilités ne compensant pas la différence entre les espérances de gains des deux situations (50 millions pour D contre 11 pour C). Autrement dit, la perception du risque n’est pas la même que l’on se situe au voisinage de la certitude, ou au contraire que l’on en soit éloigné. Le principe d’indépendance entre la valeur psychologique d’un gain de probabilité donnée et les gains attachés aux autres probabilités se voit ainsi infirmer.

---

18 Ces exemples sont de Joseph, Bertrand, Calcul des probabilités, éd. Gauthier Villars, cité par De Guenin (1962). Leur pertinence s’apprécie d’autant plus si l’on ne perd pas de vue que l’espérance de vie ne fournit aucune certitude sur le nombre d’années qui reste à vivre.

19 Sauf si on est indifférent à la dispersion des valeurs psychologiques. Dans ce cas la formulation de Bernouilli se confond avec l’indice de satisfaction absolue.
Formaliser la prise de risque par une probabilité de réalisation qui varie en fonction des sommes consacrées à éviter un accident n’est pas représentatif du monde réel. L’espérance de l’utilité permet de raisonner en équivalent certain. Or l’accident recouvre tout autre chose que la certitude. En droit des assurances, l’accident est « un événement fortuit, imprévu et indépendant de la volonté de l’assuré ». Il ne saurait y avoir accident si le dommage est volontaire. L’appel à des probabilités tentent de concilier deux représentations des accidents ne se situant pas au même niveau. L’économiste néo-classique assimile une approche statistique, pour laquelle les probabilités identifient les populations à risques, avec un comportement de prudence qui dépend du pouvoir des agents sur leur environnement.

Rappelons que l’évolution du droit va dans le sens d’une prédominance de l’approche statistique. Les législations spécialisées sur le dédommagement des accidents et l’évolution de la jurisprudence ont pour but de protéger les victimes contre les créateurs de risques. C’est une question de justice inhérente au développement technologique de la société. Les créateurs de risques étaient, en général, assurés tandis que les victimes devaient fournir la preuve d’une faute pour être indemnisées. La loi du 5 juillet 1985 (dite loi Badinter) permet aux victimes des accidents de la route, piétons ou cyclistes, d’obtenir réparation de n’importe quel conducteur d’un véhicule à moteur impliqué dans l’accident. La réparation intégrale du préjudice physique ne nécessite pas la preuve d’une faute : elle est automatique. C’est au conducteur assigné (ou à son assureur) de faire éventuellement un recours contre le véritable responsable.

Le raisonnement en termes de maximisation de l’espérance de l’utilité perd encore de son intérêt lorsqu’on admet la nécessité des investissements publics dans la sécurité. Si on reprend l’exemple des routes, leur amélioration n’est pas substituable à celles des automobiles comme le sous-entend le raisonnement du modèle (cf. Dreze, 1962, p. 106, note 2). Certes, dans un raisonnement ceteris paribus, la sécurité peut être considérée, dans les deux cas, équivalentes, mais

---

20 C.F. Lacabarats (1989, p. 7)
21 Sur les prémisses de cette évolution, C.F. le chapitre 1
22 Ce qui signifie que la nouvelle législation n’abroge pas les règles de responsabilité de droit commun. Celles-ci sont applicables à une seconde étape du processus d’indemnisation et ne concernent qu’une catégorie d’agents.
qui nierait que la satisfaction des conducteurs est plus importante lorsqu’ils roulent sur des autoroutes plutôt que sur des chemins de terre ? Les deux investissements ne sont donc pas substituables, ils sont complémentaires. Une fois l’intervention publique considérée comme incontournable (ce qui est généralement le cas pour les biens publics\(^{23}\) et la résolution d’externalités négatives), l’analyse qui part de la maximisation des utilités individuelles éprouve les mêmes difficultés que l’approche en termes de pertes de production pour déterminer le niveau optimal d’investissements collectifs. Le problème, nous dit Dreze et de choisir les poids susceptibles d’agréger les utilités individuelles. Dans le cadre des relations marchandes cette agrégation s’effectue spontanément. Tel n’est pas le cas avec la rationalisation des décisions collectives. L’agrégation dépend, explique Dreze, du pouvoir de conviction des individus ou des groupes sociaux auxquels ils appartiennent et reflète les valeurs morales de la collectivité. L’important est que le moment de l’agrégation ne rétrograde pas sur la formation des préférences individuelles (principe d’indépendance). Mais concrètement, comment le décideur public peut-il déterminer cette agrégation (c’est-à-dire juger que tel groupe a été plus convainquant) sans effectuer des choix politiques\(^{24}\)?

Le décideur public, s’il veut appuyer sa réflexion sur un critère de rentabilité, ne peut éviter d’établir un bilan coûts/bénéfices dont nous verrons que les hypothèses d’élaboration sont fortement critiquées. Néanmoins, des auteurs ont proposé des évaluations de la préférence pour la sécurité davantage en conformité avec l’économie du bien être que la méthode des pertes de production. En l’absence de marché des humains reflétant leur valeur sociale (comme pouvait l’être en son temps le marché aux esclaves), certains préconisent l’utilisation du marché du travail. Le raisonnement est ainsi résumé par De Guenin (1962) « Lorsque, dans les calculs d’investissements routiers, on calcule le prix des véhicules détruits, s’amuse-t-on à évaluer les services qu’auraient rendus les véhicules, puis à en retrancher la consommation et les frais d’entretien, puis à ajouter un pretium doloris tenant compte de la perte

---

\(^{23}\) Les normes de sécurité peuvent être interprétées comme des biens publics (Kindleberger, 1983), bien que la caractéristique de non-exclusion ne soit pas toujours vérifiée (Foray, 1993).

\(^{24}\) Les hypothèses très restrictives pour fonder une fonction de choix collectif à partir des préférences individuelles ont été mises en évidence par Arrow (1951).
affective ? Bien sûr que non: on se contente de prendre leur prix sur le marché; d’abord c’est plus simple, et accessoirement, cela est plus correct. Alors, pourquoi ne pas faire la même chose pour les hommes ?

Si la proposition de De Guenin est peu défendue, en revanche la mobilisation du marché du travail est préconisée par de nombreux auteurs pour évaluer le prix auquel les individus estiment leur sécurité (Rosen, 1974; Thaler et Rosen (1976); Viscusi (1983, 1993)). Les auteurs émettent ainsi l’hypothèse que les salaires versés aux travailleurs rémunèrent, outre leur productivité, le niveau de risque de leur activité. La prime de risque contenue dans le salaire mesureraient l’attachement des individus à leur sécurité. Cette technique dite de « prix hédonique » tente de révéler, à partir d’équations économétriques, le prix implicite de la sécurité en l’absence de véritable marché. Le test porte sur une équation du type:

\[ w = \alpha + \sum_{i=1}^{m} \beta_i x_i + \gamma_0 p + \gamma_1 q + \varepsilon \]

où \( \alpha \) est une constante, les \( x_i \) représentent une série de variables explicatives du salaire annuel (nature du travail, expérience, âge, sexe, statut marital, etc.), \( p \) est la probabilité de mort annuelle, et \( q \) la probabilité de subir un dommage non fatal. \( \gamma_0 \) et \( \gamma_1 \) mesurent la valeur implicite de la vie et des dommages non mortels (il s’agit des dérivées partielles de \( w \), réciproquement, par rapport à \( p \) et \( q \)), \( \varepsilon \) étant un terme d’erreur.

L’écart entre les différentes estimations demeure fort comme pour le calcul des pertes de production (C.F. Viscusi, 1983). Ces différences dépendent de nombreux facteurs: difficulté de séparer les risques létaux des autres types d’accidents, interaction avec d’autres variables explicatives, échantillon de population aux goûts particuliers (les personnes qui acceptent un travail plus exposé ont une faible aversion pour le risque), choix d’une fonction linéaire ce qui facilite le travail économique mais suppose que tout les membres de l’échantillon ont la même préférence pour la sécurité, etc. Les hypothèses

---

25 De Guenin pousse le raisonnement économique à son paroxysme mais il n’adopte pas un raisonnement rationaliste consistant à réduire l’ensemble des facteurs à considérer dans une décision publique à un agrégat monétaire. L’auteur refuse de donner des critères pour la synthèse subjective des différents éléments. Celle-ci doit être effectuée par les responsables politiques.
théoriques sont plus ou moins explicitées par les auteurs. Les principales portent sur le fonctionnement du marché du travail (interchangeabilité des travailleurs, libre accès aux différentes entreprises etc.) et sur la connaissance de la sécurité offerte par les entreprises. Pourtant, il y a fort à parier que le montant des dommages est sous-estimé par les salariés. En effet, nombre d’accidents du travail se traduisent par une incapacité permanente qui affecte les possibilités de gains futurs mais aussi les autres satisfactions de la vie.\footnote{26 pour davantage de critiques, C.F. Moati (1989).}


La somme générale des dépenses de sécurité est étroitement liée au niveau du revenu national d’un pays. La demande sociale en sécurité des habitants des pays riches est ainsi beaucoup plus importante que celles des pays pauvres. Mais, ces dépenses peuvent être mal réparties dans la population ce qui provoque des situations d’injustice. Le Net (1978) remarque que la somme consacrée par les individus à leur sécurité augmente avec leur rémunération. Ce qui signifie qu’une régulation reposant sur des choix individuels, si elle est possible, conduirait à une inégalité de traitement devant la sécurité. L’approche de la maximisation de l’espérance d’utilité, tenant compte des différences de revenu aboutit à des situations difficilement justifiables collectivement (les riches sont protégés, les pauvres accidentés). L’un des objectifs de la normalisation est de procurer une sécurité légitime à l’ensemble des consommateurs-citoyens. Ce niveau ne doit être ni trop bas, chacun ayant droit d’être protégé, ni trop élevé afin de ne pas exclure du marché les personnes les plus démunies.
Chapitre 6. La sécurité est-elle un bien marchand ?

1.2. De l’individuel au collectif: le nécessaire passage au politique

1.2.1. Les interférences entre préférences individuelles et collectives du bien-être: l’impact de l’opinion publique sur les sentiments individuels

De nombreux auteurs remarquent que l’agrégation des préférences individuelles aboutit à des résultats collectivement irrationnels. La population serait plus sensible à un « accident spectaculaire » qu’à de « banales statistiques sans échos livrant avec une étrange régularité à un public désabusé sa pâture mensuelle de vies anonymes disparues sur les routes » (Le Net, 1978, p. 125). La collectivité en tant que spectatrice impuissante d’une souffrance localisée (un alpiniste renommé perdu sur une paroi rocheuse selon l’exemple de Le Net) demeure prêt à tout tenter pour la réduire, quel que soit le caractère “irrationnel” de cette dépense (une même somme allouée différemment permettrait de sauver un nombre de vies bien supérieur selon un calcul à la marge). C’est que l’équilibre entre coûts et bénéfices sociaux est perturbé par l’intervention d’une troisième variable: l’opinion publique.

L’opinion publique est un des modes d’évaluation et de coordination conventionnels étudié par Boltanski et Thévenot (1991). Repérer ce mode de coordination permet de mieux comprendre les difficultés rencontrées par les modèles économiques pour rendre compte d’un choix collectif. Les préférences individuelles constituent des données en économie, le marché ayant la charge de rendre compatibles ces préférences. Le débat entre la coordination par les prix et la coordination par l’État (après élection de ces dirigeants selon une procédure démocratique) s’est focalisé sur l’efficacité réciproque des deux procédures pour optimiser le bien-être social (c’est-à-dire pour passer des préférences individuelles aux préférences collectives). Toute la critique d’Hayek...

27 Ne reconnaissant pas que cette attente collective répond à une rationalité qui n’est pas celle du marché, Le Net entretient une dénonciation du monde de l’opinion et des médias constituant des « groupes de pression » qui « conditionnent l’individu à être plus sensible au spectaculaire qu’au diffus » (p. 125), et privilégient « les insignificances et les faits divers » au « fait fondamental » (p. 133). Les approches en termes de prix de la vie ont pour finalité d’extraire l’État et le politique de cette vision « subjective » de la réalité et lui faire découvrir la vérité « objective », celle du marché.

28 La grandeur de l’opinion gène l’économiste parce qu’elle mobilise une variable qui demeure, dans ces modèles, exogène. Du monde de l’opinion, il ne peut exister de courbe de bénéfice social, puisque la survenance d’un événement particulier suffit à modifier profondément les attentes de la collectivité.
sur l’intervention de l’État porte sur l’impossibilité pour ce dernier de réunir l’information dispersée entre les individus et disponible par le marché. D’autres auteurs ont orienté leurs critiques sur le fonctionnement de la démocratie politique en affirmant qu’elle est soumise à un marché avec des positions dominantes (cf. notamment l’école du public choice).


L’émotion publique suscitée par un accident dépend des personnes qu’il concerne, mais aussi des objets qu’il engage et cela, indépendamment de la

perception des risques par les individus. Prenons un exemple. La plupart des gens connaissent les risques des différents moyens de locomotion. Ils savent l’avion sûr, et la voiture dangereuse\textsuperscript{30} (c’est pourquoi les équipements de sécurité entrent en ligne de compte dans les critères de ventes des automobiles). Pourtant, certaines personnes continuent à se sentir plus en sécurité en voiture qu’en avion. Elles savent que cette appréhension est “irrationnelle” mais elles ne peuvent la contrôler. Du point de vue collectif, l’indulgence face aux responsables d’un accident, dans les deux cas, ne sera pas la même. Le nombre de morts et sa médiatisation n’expliquent qu’en partie ce phénomène. Les attentes en faveur de la sécurité sont d’autant plus fortes que le moyen de transport intègre des technologies modernes et que les individus sont habitués à voyager sans risques. La faute humaine ou matérielle, même si elle est exceptionnelle, n’est, du coup, plus admise et un accident entraînera inévitablement, parallèlement au procès juridique, un procès médiatique.

L’opinion publique semble beaucoup plus compréhensive face aux responsables des accidents de la route. Pour expliquer un carambolage, on fera facilement appel à la fatalité et au manque de responsabilité individuelle. Cette responsabilité est partagée et les responsables sont bien souvent également les victimes. La catastrophe sera analysée comme une accumulation de facteurs défavorables accompagnés de circonstances exceptionnelles, les facteurs explicatifs mobilisés étant le plus souvent la vitesse excessive, les mauvaises conditions météorologiques et l’alcool. Pourtant, il est indéniable que plus de responsabilité sur les routes réduirait considérablement le nombre des décès alors qu’il est difficile d’augmenter substantiellement la sécurité aérienne.

La différence de traitement publique du risque automobile et du risque aérien s’explique, selon Le Net (1978, p. 121), par le niveau de passivité de l’homme dans le déroulement de l’action. « L’homo faber au volant pense qu’il est maître de sa situation alors qu’il s’en remet aux autres lorsqu’il voyage par les airs\textsuperscript{31} ». C’est pourquoi, selon l’auteur, il n’est pas possible de se contenter de

\textsuperscript{30} Remarquons que les nombreuses campagnes de prévention ont tenu un rôle déterminant dans l’évolution de la perception du risque automobile.

\textsuperscript{31} Une enquête de Haquet, Lefaure et Moati (cité dans 1989, p. 65) confirme ce résultat. 70\% des automobilistes interrogés pensent courir moins de risque que le reste de la population « grâce à leur style de conduite ». Les déplacements de courtes distances sont perçus comme les

Cet exemple met en évidence l’importance des phénomènes d’apprentissage dans le processus de décision. Avec le temps, la prudence face à la nouveauté laisse la place à la familiarité. Aujourd’hui la plupart des conducteurs savent que la ceinture de sécurité augmente considérablement les chances de survie lors d’un accident. Le port de la ceinture ne pose plus de problèmes particuliers (sauf, peut être, pour les individus de taille ou de corpulence inhabituels ainsi que pour les personnes réfractaires à toutes sortes d’obligations légales)[33] C’est devenu un comportement naturel et routinier. En ce qui concerne l’alcool le problème est différent. Les individus reconnaissent que la plupart des accidents mortels est due à une conduite en état d’ébriété et à une vitesse excessive. Et ils s’accordent à penser qu’il est légitime de faire quelque chose pour réduire les accidents. Mais se priver de boissons alcoolisées lors d’un dîner chez des amis peut compliquer sensiblement la vie quotidienne du conducteur. En l’absence de solutions de remplacement aussi pratique que la voiture individuelle, la législation du zéro gramme cinq sera difficilement respectée.

Pour Le Net l’insécurité subjective explique que certains investissements publics soient bien supérieurs au montant qu’un calcul à la marge recommanderait. Il cite l’exemple de la S.N.C.F où l’on dépensait, à l’époque, mille fois plus pour la protection de la vie d’un voyageur que pour celle d’un automobiliste, ce qui fait dire à l’auteur que réduire les sommes allouées à la sécurité ferroviaire pour les consacrer à la sécurité automobile permettrait d’épargner des vies dans les mêmes proportions. Ce calcul rationaliste est contestable d’un point de vue méthodologique: il n’est pas du tout certain que les investissements de sécurité à la S.N.C.F. puissent être divisés en termes moins risqués. Des résultats du même type ont été obtenus pour d’autres produits à risque (outils, appareils électriques...).

32 Selon Le Net (1978) en l’absence de mesure répressive (le peur du gendarme), le port de la ceinture n’a jamais dépassé 30%. Deux ans après être rendu obligatoire, il atteignait 80%.

33 Il n’en est pas de même pour la ceinture à l’arrière dont les systèmes d’attaches peuvent provoquer une gêne pour le passager.
Chapitre 6. La sécurité est-elle un bien marchand ?

marginaux et qu’une augmentation des sommes allouées à la sécurité routière réduira le nombre de morts dans des proportions identiques en raison de l’interrelation des facteurs (par exemple, une amélioration de l’état des routes peut inciter les conducteurs à augmenter leurs vitesses). Enfin, le coût pour sauver une vie augmente avec chaque nouvelle vie sauvée. Mais surtout, ce calcul à la marge néglige les réactions sociales qu’une réaffectation de ce type engendrerait. Que survienne une catastrophe ferroviaire et une polémique se déclenchera sur l’opportunité d’avoir réduit les investissements de sécurité.

L’approche marginaliste néglige les institutions autres que le marché pour régir la coexistence des hommes en société. Or, l’identification des causes permet l’attribution des responsabilités et la saisine des institutions judiciaires. Parce qu’ils déconnectent les questions de justice des problèmes d’allocation, Abraham et Thédie (1970) ne peuvent accepter cette imputation individuelle de responsabilité qui fait obstacle à la planification rationnelle des ressources.

« Quel ingénieur aura jamais un courage suffisant pour prendre un risque, même infime, de voir un de ses ponts crouler sous une charge, même si l’argent ainsi économisé lui permettrait d’améliorer la sécurité ailleurs. Ailleurs, ce sont les autres qui se tuent: sur le pont, c’est lui l’assassin. Et notre société est ainsi faite qu’on y risque la prison si l’on s’avise de vouloir sauver les vies humaines par des procédés aussi inhabituels ». (Abraham et Thédie, 1970, p. 597. « Les exigences collectives relatives à la vie humaine identifiée, qui se traduisent par le concept de “non assistance à personne en danger” ou même la tendance à la recherche des “responsables” sont bien l’indice d’un fossé résiduel, et profond, entre les suggestions de l’économiste et les comportements publics ». (Abraham et Thédie, 1970, p. 598).

Le conflit entre la médiatisation d’un événement et les conclusions du calcul rationnel interpelle également l’économiste T. C. Schelling (1968, p. 129). Dans un article au titre provocant, il introduit la distinction entre « vie individualisée » et « vie statistique » pour expliquer cette contradiction. « Supposez, écrit-il, une petite fille de six ans aux cheveux bruns qui a besoin de milliers de dollars pour une opération qui la maintiendra en vie jusqu’à Noël et vous verrez affleurer les dons pour la sauver. Mais, annoncez que faute de

34 Comme ils le remarquent (pour le dénoncer), la société poursuit les responsables identifiables, et pardonne aisément les fautes collectives.
ressources suffisantes les hôpitaux du Massachusetts verront leurs services se détériorer ce qui causera une augmentation à peine perceptible des décès qui peuvent être évités et il y aura peu de gens pour verser une larme ou se précipiter sur leur carnet de chèques ». C’est la même idée qu’expriment huit ans plus tôt Abraham et Thédie (1960) lorsqu’ils expliquent qu’il convient de considérer la personne anonyme dans le calcul des préférences collectives pour la sécurité. « Si un mineur est bloqué dans une galerie, on fera tout ce que l’on pourra pour le sauver, sans comparer la dépense engagée avec un chiffre quelconque. Pour sauver d’une mort certaine un individu donné, il paraît normal d’engager une dépense illimitée sans même se demander si la même somme n’aurait pas permis de sauver plusieurs vies par d’autres moyens. La psychologie de l’homme est ainsi faite qu’il ne peut humainement en être autrement. Le mot une ne désigne donc pas une vie déterminée, la vie de monsieur Untel. Il désigne une espérance mathématique de vie, provenant de la sommation d’un grand nombre de petits risques. Disons, sous une forme condensée que c’est d’une espérance mathématique de vie anonyme que nous cherchons le prix acceptable ». (souligné par nous).

L’exemple choisi par Schelling ne nécessite pas de commentaires supplémentaires. Chacun de nous se sent concerné par la souffrance d’un enfant (souvenons nous de l’image, qui a fait le tour du monde, de cette petite fille se noyant sans qu’il soit possible de faire quelque chose pour la sauver). La discussion de la pertinence de son exemple par les économistes, n’est pas probante parce qu’elle évacue les éléments caractéristiques de la coordination par l’opinion. Rappelons, par exemple, l’argument de J.-P. Moati (1989, p. 114) consistant à dire: si la petite fille n’est pas assurée de mourir en l’absence de traitement (c’est-à-dire s’il existe une probabilité significative de survie) la générosité des donateurs ne sera plus aussi évidente. Cette objection n’est vérifiable qu’a posteriori, une fois l’événement réalisé. Au moment de la scène publique, les probabilités de survie ne sont pas connues des individus qui en sont émus. Bien plus, le recours à l’opinion nécessite une dramatisation de

\[\text{En réalité, comme Le Net (1978, p. 129) le remarque, les possibilités d’actions seront limitées par les investissements préalables en équipements. L’exigence de sauvetage “à n’importe quel prix” est bornée par une contrainte de moyens dépendant de la richesse de la collectivité et des décisions antérieures.}\]

l'événement qui réduit nécessairement le contenu du diagnostic médical. La mort sera présentée par les journalistes comme quasi certaine en l’absence de traitement, en l’absence de preuve scientifique de cette conjecture.

A notre sens, c’est la seconde proposition de Schelling qui est la plus contestable. La distinction entre vie statistique et individualisée visait à rendre compatibles les hypothèses de l’économie du bien-être (concernant le passage des préférences individuelles au bien être collectif) avec une contradiction empirique (une vie personnalisée apparaît incommensurable alors que les ressources consacrées par la collectivité à la sécurité ne sont pas infinies). Pourtant, il n’est pas du tout certain que la réallocation de ressources hospitalières se fassent aussi sereinement que Schelling ne l’indique. L’actualité démontre quotidiennement que la rationalisation des soins décidée par des experts dans leurs bureaux ne se fait pas sans conflits. Les lits d’hôpitaux inoccupés, les maternités non rentables sont les premiers mis à l’index pour réduire le déficit des comptes sociaux. Mais qu’on annonce, sans concertation, la fermeture d’une maternité ou la suppression de lits en excédants et il y a fort à parier que le personnel hospitalier et les usagers se retrouveront dans la rue. Cette réallocation est d’autant plus difficile que la présence d’un hôpital ou d’un clinique sur une commune ne signifie pas seulement que les habitants seront mieux soignés (parfois, c’est même l’inverse qui se produit). Elle émet également un double signal: à destination des administrés, en indiquant une sollicitude envers eux de leurs représentants, et à destination des décideurs économiques, leur signifiant que la commune constitue un bon emplacement pour un investissement productif.  

Une seule vie perdue suffit à émouvoir l’opinion publique dans le mesure où elle est médiatisée par les institutions qui tiennent un rôle déterminant dans cet ordre d’évaluation. A la différence de l’approche du « prix de la vie », ce n’est pas la perte quantitative de richesses qui importe le plus dans la détermination de la somme que la collectivité est prête à payer pour sauver une vie mais ce que

---

37 Ayant habité durant de longues années dans une petite commune d’île de France, nous avons personnellement observé une situation de ce type. Sur une terrain vague bien situé de la commune était planté une pancarte où on pouvait lire: « ici, nous réclamons un hôpital public ». La construction de l’hôpital ne fut jamais vraiment à l’ordre du jour, mais les élus locaux ne pouvaient renoncer publiquement à cette revendication populaire ce qui rendait le terrain inutilisable pour un autre projet.
Partie III. Droit, normes techniques et ordre marchand

les auteurs de ces études appellent « les éléments subjectifs ». Ces derniers ont ainsi, une place prépondérante dans les préférences collectives, alors qu’ils ne sont pas directement créateurs de richesses et ne sont généralement appréhendés que par l’intermédiaire de l’indemnité pour préjudice moral et du pretium doloris[38] Une autre constatation empirique vient conforter cette remarque. L’approche par les pertes de production surévalue la « valeur » des personnes qui sont les mieux payées (l’hypothèse néoclassique qui justifie ce choix est la rémunération à la productivité marginale). Les enfants, les handicapés ou les vieillards ont ainsi pas ou peu de valeur[39] Or c’est exactement l’inverse que l’on constate lors d’un accident. L’émotion sera d’autant plus forte que le drame concernera des catégories de personnes fragiles ou par ailleurs défavorisées. Ce dernier cas, que l’on peut rapprocher du “transport de misère” décrit par Boltanski et Thévenot (1991), contribue fortement à la compassion qui succède à l’émotion publique.

1.2.2. Perception des risques, choix collectifs et décisions politiques

La raisonnement de l’économiste suppose pour être pertinent que les différents événements envisageables soient connus ainsi que leurs probabilités de réalisation (ces dernières peuvent cependant être subjectives pour les modèles de l’économie du bien être). Lorsqu’il ne possède pas les données objectives, l’économiste-praticien doit effectuer des hypothèses qui ne sont pas sans conséquences sur ses conclusions. Prenons un exemple cité par Le Net (1978, p. 70-71) concernant la lutte contre le tabagisme. L’auteur tente de démontrer la rentabilité immédiate d’une campagne d’information contre les

[38] Abraham et Thédie (1960) justifient le recours aux décisions des juges par un raisonnement qui contraste avec leur démarche. Sans donner une valeur absolue à leurs jugements, ils estiment que le public a eu l’occasion de réagir à leurs publications. « Par cette réaction les juges qui sont eux mêmes des éléments de la nation, n’ont pu manquer d’être influencés dans leurs jugements ultérieurs ». Ces évaluations qui répondent aux attentes de l’opinion sont donc pour les auteurs, aussi bonnes qu’elles puissent l’être. Mais l’utilisation des indemnités versées par les tribunaux peut devenir problématique si les acteurs du système juridique utilisent à leur tour les évaluations des économistes comme justification de leurs propres décisions. Le processus devient alors auto-référentiel et peut conduire, sous certaines conditions, à une croissance explosive du prix de la vie (Walliser, 1975, p. 27).

[39] Ce biais est cependant corrigé, en ce qui concerne les enfants, si on effectue l’hypothèse, surprenante pour un économiste, que ces derniers adopteront la même profession que leurs parents. Ainsi, ce sont eux qui ont l’horizon temporel le plus long et les pertes de production les plus importantes. Mais, malgré cette modification, les pertes de production ne nous semblent pas la bonne explication de l’attachement de la collectivité à la sécurité des enfants.
méraux du tabac, alors qu’habituellement cette évaluation n’est réalisée qu’a
posteriori. Après avoir chiffré le coût annuel du tabac (par la méthode du prix de
la vie multiplié par le nombre de victimes du tabagisme), l’auteur constate
qu’une campagne d’information dont le coût est de 3 milliards de franc en 1977
conduit à une modification des comportements de 7% durant une année. Pour
calculer la rentabilité financière de cet investissement, il suppose que cette
modification des comportements se traduit par une diminution dans les mêmes
proportions des risques et donc du coût annuel du tabagisme. Or, si cette
hypothèse n’est pas en soi illégitime, rien ne permet de dire qu’il en sera ainsi.

Là où le théoricien peut se permettre de raisonner dans l’abstrait, le
praticien doit poser des hypothèses simplificatrices pour obtenir un résultat. Il
lui faut déduire de la donnée qu’il observe une donnée qui demeure
indéterminée. Il en est de même pour l’évaluation de la sécurité des activités de
consommation. On connaît dans les grandes masses le nombre annuel et la
gravité des accidents domestiques et il est tout à fait envisageable d’améliorer la
précision de ces données en se dotant d’un système de traitement comparable à
celui des accidents du travail. A ce jour, seul le coût d’un tel dispositif n’a pas
permis sa réalisation[40]. Mais il est difficile d’en déduire que les accidents sont les
conséquences d’un nombre de facteurs déterminés et que l’élimination de ces
facteurs réduira les accidents dans les mêmes proportions[41]. Les accidents
domestiques les plus courants proviennent d’un manque de vigilance des
utilisateurs (utilisation dangereuse d’outils de bricolage, accessibilité à l’enfant
des produits ménagers accompagnée d’une absence de surveillance[42] etc.). Les
facteurs à risques sont alors bien connus et on peut les prévenir par des
campagnes de préventions auprès de l’usager. Plus intéressants pour notre objet
sont les accidents qui résultent d’une défaillance des produits. Ces derniers ne

40 Rappelons, cependant, qu’il existe un système européen de recueillement des causes
des accidents domestiques à partir des sources d’hôpitaux pilotes.

41 Comme le remarque B. Walliser (1975), l’évaluation a posteriori n’est pas évidente. Si
l’on considère l’exemple de la sécurité routière, un nombre important de facteurs (conditions
météorologiques, modifications des véhicules, mesures réglementaires, modifications socio-
économiques, modifications démographiques, …) peuvent expliquer un changement dans le
nombre des accidents mortels.

42 Il faut noter cependant que le manque de vigilance ne résulte pas nécessairement d’un
comportement irrationnel. Il peut résulter d’un comportement naturel de l’auteur engagé dans
une relation de familiarité avec les objets. Dans ce cas là, la solution préventive doit davantage
poser sur une préparation préalable de l’objet que dans une information de l’usager.
sont pas mis sur le marché avec une volonté de nuire. Certains, sans répondre aux normes, peuvent s’avérer extrêmement sûrs. D’autres, tout en répondant aux normes peuvent comporter des risques. La seule véritable certitude est qu’un produit qui a subi une batterie de tests et dont la réalisation a été précédée d’une réflexion sur la sécurité aura moins de possibilités de provoquer des accidents qu’un autre. La normalisation est une action préventive. Elle vise à éviter des risques potentiels dont les conditions de réalisation ne seront peut-être jamais réunies. Pour les mêmes raisons, des risques peuvent demeurer à jamais inconnus.

Le nombre d’accidents par catégorie de produits ne peut fournir une évaluation des risques. Quand bien même on accepterait de prendre ces données comme une approximation de la probabilité objective, la fréquence si peu élevée des accidents conduirait à un bas niveau de protection. Cela provient de la présence simultanée de faibles probabilités et de larges événements (Schelling, 1968). Sur le plan subjectif, nous conjecturons qu’une interrogation des consommateurs sur leur perception de la sécurité des produits de consommation courants conduirait à un chiffre voisin de 100%. L’acheteur se pose rarement des questions sur la sécurité (mis à part des biens particuliers comme les articles de bricolage). Celui qui achète un fauteuil, une laisse pour chien ou un ours en peluche ne s’imagine pas qu’il peut lui en coûter un doigt, un œil ou la vie de son enfant. Mais surtout, les accidents sont essentiellement dus à des produits nouveaux. L’incertitude, sur ce type de produits ne permet pas une perception subjective de la sécurité, puisqu’il y a, par définition, modification des états de la nature. L’incertitude est radicale, contingente et non probabilisable. Elle correspond à la notion de « risque de développement » des juristes. Ces derniers désignent sous cette expression les défauts que l’état de la technique ne permet pas de déceler lors de la conception du produit.

Le respect de leur souveraineté empêche les économistes de porter un jugement sur les comportements des individus. Reprenons l’exemple de l’automobile. Une politique publique d’amélioration de l’état des routes peut entraîner une augmentation de la vitesse sans gains de sécurité objective. Mais

---

43 A l’inverse, beaucoup d’études de prix hédoniques portent sur des secteurs d’activités où le nombre annuel de morts est élevé.

nous disent certains économistes la satisfaction collective a pu s’améliorer. « Peut-être que les gens seront-ils bien contents de se tuer à 200 à l’heure plutôt qu’à 100 » (Gabriel Dessus, 1961). Raisonner de la sorte suppose que les agents agissent dans un monde certain (ou en équivalent certain) sans autre motivation que celle qui résulte d’un calcul mûrement réfléchi. En l’absence d’événements certains, les conducteurs minimisent fortement les risques. Une fois l’accident arrivé (c’est-à-dire une fois l’événement certain), ils changent fondamentalement leurs appréciations ⁴⁵ La perte d’une jambe où de personnes chères valent-ils le gain de quelques minutes et le plaisir procuré par une vitesse élevée? Rien n’est moins sûr, et l’opinion publique, exprimant la demande collective, réclame que de tels drames ne se reproduisent pas. Dans ce contexte, la garantie par l’État de la sécurité des membres de la nation devient légitime, mais les ressources collectives étant limitées, leur utilisation doit faire l’objet d’explications. Le décideur public doit faire des choix en fonction de l’idée qu’il se fait du bien être de ses concitoyens et des pressions médiatiques. Émettre une réglementation, ou un dispositif de prévention, est une décision politique que ne peuvent remplacer les procédures du marché. Nous montrerons dans le chapitre 8 comment, suivant un dispositif institutionnel particulier, cette intervention peut, à la fois, émettre des objectifs précis et ne pas se substituer aux acteurs dans la décision. Cette procédure, qui n’est pas une contractualisation, décentralise la formation des règles collectives et permet, en partie, d’éliminer les critiques traditionnelles à l’intervention de l’État.

1.2.3. Exigences des cités et régime d’action stratégique

La promotion par les économistes du marché contre l’État provient essentiellement du retrait de l’initiative individuelle provoqué par le développement de ce dernier conduisant à des allocations inefficaces au niveau collectif. Cependant, même les plus libéraux d’entre eux reconnaissent que le marché ne peut exister sans un minimum de règles collectives. Ils en sont venus, à partir d’un travail sur le fondement des échanges, à s’interroger sur les conditions de leurs existences. C’est le cas de James Buchanan (1975, p. 18) qui débute son raisonnement contractualiste sur les origines de l’État à partir du constat suivant: « Pendant l’été, à la sortie de Blackburg, on trouve le long de la

⁴⁵ Les personnes confrontées à une expérience douloureuse sont plus sensibilisées que les autres aux dangers de leurs activités car le souvenir de l’accident reste en eux.
route un étal de fruits et légume frais. J’y achète des pastèques en une quantité que je choisis, et à des prix qui, par convention, sont fixés par le vendeur. Il y a rarement marchandage et la transaction ne dure que quelques minutes. (....) Je ne connais pas personnellement le vendeur, et je ne m’intéresse pas particulièrement à son bien-être. Il a la même attitude envers moi. (....) pourtant, nous sommes capables de réaliser ensemble et sans hésitation un échange que nous jugeons tous deux “justes”. Je n’essaie pas de m’emparer des pastèques sans son consentement et sans les payer. Et le vendeur ne s’emporte pas de l’argent contenu dans mon porte-monnaie ». (Soulignés par nous).

Le problème soulevé par Buchanan est assez classique. Il pose cependant clairement les conditions de réussite d’un échange marchand. La réalisation d’une transaction telle que celle décrite ci dessus ne nécessite pas, comme on a pu parfois l’écrire, l’instauration d’une relation de confiance entre le vendeur et l’acheteur. Et les deux contractants « ne se tiennent pas » réciproquement la main pendant la durée de la transaction afin d’éviter une appropriation sans contrepartie. Comme le dit Buchanan l’échange apparaît naturel et se fait sans hésitation. Afin de comprendre comment ces relations d’échanges quotidiennes et naturelles peuvent être compatibles avec un comportement égoïste de maximisation de son bien-être, Buchanan décompose la naissance des collectivités humaines en deux étapes: une première étape où sont définis de manière rigoureuse les droits de propriété des individus (c’est l’étape du contrat constitutionnel) permettant la seconde étape, celle de l’échange marchand (c’est dans sa terminologie, l’étape des contrats post-constitutionnels). La société marchande ne correspond pas au modèle de l’anarchie sociale où tout est permis, c’est un ordre collectif qui nécessite le respect de certaines règles élémentaires.

Buchanan est contractualiste. L’ordre établi et la définition des droits de propriété résultent, selon lui, de l’intérêt bien compris des acteurs. L’intervention de l’État dans les échanges privés ne doit consister qu’en un rôle protecteur permettant aux contractants de croire au respect réciproque de leurs arrangements. Il ne doit en aucun être producteur de règles, sa légitimité

46 L’État producteur concerne la création des biens publics et est également soumis à l’arbitrage de l’État protecteur. Comme le remarque Buchanan (p. 80-81 et p. 110-116) si le modèle démocratique est en cohérence avec l’État-producteur de normes, il ne l’est pas avec
Chapitre 6. La sécurité est-elle un bien marchand ?

constitutionnelle ne pouvant résulter d’un mécanisme démocratique de représentation (*op. cit.*, p. 98 et p. 111). Notre propos vise, au contraire, à coupler la légitimité d’un ordre de décision politique reposant sur un respect des procédures démocratiques, à un processus de décision décentralisé. L’acceptation sociale des décisions découlant de la participation des différentes personnes concernées à l’élaboration des règles qui les concernent. De ce point de vue, la distinction entre élaboration et application des normes n’a plus de sens véritable.

Les préoccupations de Buchanan renouent avec celles des libéraux politiques du XVIIIe siècle. Son analyse met en évidence les exigences d’une société régulée selon le principe de la liberté des échanges, formalisé dans le droit civil par le concept « d’autonomie de la décision ». Dans la cité marchande, les personnes anonymes se rencontrent et s’accordent sur un échange. Selon leurs talents de négociateur et de persuasion, certains feront une « bonne » et d’autres une « mauvaise » affaire, mais leurs inscriptions dans une cité collective impliquent que la procédure marchande soit correctement mise en œuvre (c’est-à-dire qu’il y ait réellement un échange volontairement consenti). Le respect de la procédure est nécessaire pour qu’on accepte le résultat d’un échange comme juste. Autrement dit, il n’est pas possible de se prévaloir de sa qualité d’expert pour imposer une situation qui serait *équivalente* au respect de la procédure. Les problèmes traitant de l’amélioration du bien-être dans la cité marchande et ceux sur l’acceptation des nouvelles répartitions engendrées par ces échanges ne peuvent être déconnectés. Si je constate que des marchandises

l’État-protecteur. De la même manière si le recours à des experts peut être justifié dans le but d’interpréter la loi, leur intervention devient illégitime pour décider de la nature des choix collectifs.

47 Il est important de distinguer ce cas de celui de l’échange répété avec un vendeur familier. Si, j’ai l’habitude de m’arrêter sur le bord d’une route pour acheter des fruits au même marchand, une relation personnelle s’instaure entre lui et moi et nous fait sortir du modèle marchand stricto sensu.

48 La conception du marché comme procédure est présente chez Buchanan lorsque celui-ci indique que son analyse est proche de celle de Rawls (*op. cit.*, p. 7 et 83, 200 et s.) ainsi que de manière plus explicite p. 115 et p. 190.

49 La généralisation des relations d’échange en cité collective peut être analysée en termes de modèle procédural pur. c’est-à-dire qui nécessite 1) un accord sur une procédure et 2) que cette procédure soit effectivement mise en œuvre. Dans cette perspective la critique libérale de l’expert repose, en partie, sur le fait que ce dernier propose une répartition équivalente aux attentes des individus, sans que ceux-ci n’interviennent dans la décision.
identiques sont proposées moins chères par un autre vendeur, je ne peux m’en prendre qu’à moi même, cela ne remet pas en cause le résultat de l’échange. Par contre, si je m’aperçois, après achat, que les fruits que l’on m’a vendus sont pourris, je peux m’en prendre au vendeur en estimant, à juste titre, qu’il m’a trompé. Le résultat de la procédure marchande est alors contesté car les règles collectives qui soutiennent l’échange n’ont pas été respectées.

Alors que les premiers économistes avaient parfaitement conscience des exigences institutionnelles nécessaires pour réguler les comportements individuels sur le modèle de l’échange marchand, cette intuition s’est perdue au fil du temps, l’économiste d’aujourd’hui assimilant comportement économique et calcul d’intérêts. Or, beaucoup de comportements stratégiques ne sont pas justifiables devant une collectivité et ne peuvent constituer un modèle de comportement. Dans le commentaire de la transaction de Blacksburg, Buchanan explique le respect des droits par la certitude de recevoir une sanction de l’État lorsque la validité des droits de propriété ne fait aucun doute. Pourtant, ce n’est bien souvent pas l’anticipation de la sanction qui fait que l’on respectera ces droits, mais un sentiment d’appartenance à un ordre collectif. En effet, la personne qui volera une pomme et partira en courant ne risquera en réalité pas grand chose. Le vendeur ne pourra pas quitter son étalage trop longtemps et la police semble bien impuissante, hormis le cas de flagrant délit, dans ce genre de situation. Et pourtant, dans un contexte social « ordinaire », les comportements de ce genre ne se généralisent pas, et les échanges sans conflits peuvent avoir lieu.

Ce qui vient d’être dit permet de distinguer deux cas dans la légitimité du comportement opportuniste des individus. Être stratégique et fin négociateur est une grandeur dans la cité marchande et s’intègre dans ces procédures de

---

50 Il convient de remarquer que chaque cité définit des règles fondamentales dont l’application peut être contradictoire. Ainsi, si la cité marchande repose sur une attribution initiale de droits différenciés (les droits de propriété), la cité civique implique, en revanche, l’égalité des droits.

51 Buchanan (op. cit., p. 45) reconnaît cependant qu’un échange entre deux individus demeure une action collective dans la mesure où il est possible aux autres de se substituer à l’un ou l’autre des deux contractants en offrant de meilleures conditions. Il y a donc, selon ses termes, « une unité implicite » de la communauté à l’échange de ces derniers.
fonctionnement En revanche user du même comportement à l’encontre des règles communes de la cité n’est plus légitime. Ce sera le cas de l’appropriation sans contrepartie évoquée plus haut, mais également des fraudes mettant en danger la vie des personnes ou l’utilisation abusive de la crédulité d’un enfant et de l’handicap d’un individu. Ce régime d’action stratégique non justifiable peut difficilement s’étendre à la communauté des hommes sans détruire le lien social permettant à cette dernière d’exister.

Qu’il soit ou non généralisable le comportement stratégique est fortement mis à contribution dans les petits comités d’individus habités par un objectif commun. Le principal intérêt des procédures de la nouvelle approche est de limiter le régime d’action stratégique aux phases préparatoires des travaux de normalisation et aux réunions informelles (pause-café, restaurants, etc.), le caractère public des réunions européennes imposant une formulation des différentes propositions qui soit justifiable selon l’un ou l’autre des ordres de grandeur. Autrement dit, les intentions des individus peuvent être différentes de celles avancées par leurs auteurs (ce n’est cependant pas obligatoire), mais ces derniers doivent rendre leurs propositions recevables aux autres participants pour que la décision collective soit conforme à leurs objectifs. Ils sont donc tenus par des contraintes collectives de justification. Les organisateurs doivent cependant rester vigilants pour que la réunion publique ne se transforme pas en épreuve de façade, les véritables décisions étant prises en coulisses.

SECTION II. LA LEGITIMITE DU DROIT ET DES DECISIONS POLITIQUES PAR L’ANALYSE ECONOMIQUE

2.1. Ordre spontané et ordre juridique

Une des principales légitimités de l’intervention de l’État, outre la fourniture de biens publics, concerne les externalités négatives. On entend

---

52 Cela explique que des législations ne sont pas appliquées par les individus dont les activités sont principalement marchandes par « manque de lisibilité ». La règle, qui se justifie peut-être selon la grandeur civique, n’est pas effective parce qu’elle est inconnue ou incomprise. Elle ne prend pas de sens dans les procédures du marché.

53 C’est sans doute une des limites de l’utilitarisme comme représentation du monde marchand d’appréhender les actions humaines par le biais d’un calcul d’intérêts, sans distinguer parmi elles, celles qui peuvent faire l’objet d’un traitement public.
habituellement par externalité, la variation d’utilité d’un agent engendrée par le comportement d’un autre agent sans qu’il soit donné lieu à une compensation monétaire. Dans ce contexte, il n’est plus possible à la théorie économique de se limiter aux relations marchandes pour déterminer la valeur de l’optimum social. Elle doit étendre son champ d’investigation aux règles de coordination afin de fixer « la bonne règle », celle qui internalise le coût du dommage. Comme les économistes néo-classiques effectuent cette extension sans décliner le concept de rationalité, celui-ci nécessite des capacités cognitives bien supérieures à celles nécessaires à un échange marchand. O. Favereau (1989) identifie cette approche sous le terme de théorie standard étendue.

Parmi les auteurs qui ont effectué cette extension, R. Coase s’est intéressé au problème d’externalité. Bien qu’il raisonne en référence à une situation idéale de marché, l’introduction du concept de coûts de transaction lui permet de justifier économiquement l’existence des organisations, et l’intervention de l’État pour corriger les externalités négatives.

2.1.1. Le problème du coût social

Le courant des coûts de transaction et celui des droits de propriété ont en commun de partir d’une réflexion sur les conditions d’efficience de la relation contractuelle. L’analyse de Coase suppose, en effet, que soient au préalable correctement établis les droits de propriétés. La notion de droits de propriété mobilisée par les économistes s’éloigne de la définition juridique. Elle néglige le rapport aux choses et met l’accent sur les interactions entre les hommes. « Les droits de propriété ne sont pas des relations entre les hommes et les choses mais des relations codifiées entre les hommes qui ont un rapport à l’usage des chose » (Furubton et Pejovitch, 1972). Ces droits doivent être exclusifs (faute de quoi le pouvoir de contrôle des individus seraient altérés) et transférables (pour que la régulation marchande puisse s’exercer). Les effets externes sont des obstacles à l’exclusivité. Ils compromettent la réussite de la négociation marchande.

Dans son article de 1960, R. Coase étudie les implications de la répartition du coût social d’une activité sur la réalisation de l’optimum économique. Le coût social d’une activité est composé de son coût privé (payé par celui qui

entreprend l’action) et de son coût externe (supporté par d’autres agents). Le problème survient lorsque le coût privé n’est pas nul. Le coût social est alors supérieur au coût privé. Cette inadéquation entre coût social et coût privé a des conséquences sur le bien être collectif. Ceux qui le provoquent, augmentent leur activité au delà de ce qui est collectivement souhaitable et imposent des pertes à des agents qui sont extérieurs à l’activité en question. L’État doit-il intervenir pour corriger ce dysfonctionnement ?

Le théorème de Coase démontre qu’en situation de marché parfait, l’intervention étatique est inutile, voir nuisible. Si les droits de propriété sont bien établis, la négociation entre les parties conduira à une situation optimale. Prenons, pour illustrer ce point, l’exemple classique d’une ligne de chemin de fer traversant un ensemble de terrains privés. Le nombre des trains en circulation entraîne des dommages sur les cultures qui bordent la voie ferrée. A la voie réglementaire, qui consisterait à limiter le nombre de trains en circulation (voir à les interdire selon l’importance des rapports de force), il est préférable de laisser les acteurs s’entendre entre eux. En effet, le gain procuré par les agriculteurs peut s’avérer, en fin de compte, inférieur aux pertes subies par l’économie nationale par la baisse (ou la suppression) du nombre de trains. Si la perte subie par les agriculteurs est supérieure aux gains réalisés par les compagnies de chemins de fer, ils pourront négocier avec ces dernières une diminution du trafic tout en conservant un bénéfice (une moindre perte). Le bien être social sera augmenté. L’optimum social est atteint lorsque la perte subie par les agriculteurs égalise les gains des compagnies de chemins de fer. Cette égalité détermine le nombre de trains optimal. On représente ce raisonnement par le graphique suivant:

![Diagramme de Coase](image.png)

Figure 6.3
PN représente l’utilité retirée par les compagnies ferroviaires et RV celle retirée par les agriculteurs. La situation optimale s’établit en E, soit pour un nombre de trains égal à M. Entre 0 et M, le bénéfice potentiel des compagnies de chemins de fer est supérieur aux pertes attendues par les agricultures. Les premiers peuvent donc indemniser les seconds tout en conservant un gain. Au-delà de M, les agriculteurs endossent des pertes supérieures aux gains potentiels des chemins de fer. En versant une prime à ces derniers afin de limiter le nombre de trains, ils augmentent leur utilité (en diminuant le nombre de pertes).

Si le raisonnement de Coase part d’une situation de marché parfait, son théorème justifie, en présence de coûts de transaction, l’intervention de la puissance publique. Les coûts de transaction recouvrent des coûts de prise de contacts, de négociation, ou d’organisation. En présence de tels coûts, il devient nécessaire de fixer une règle pour résoudre le problème d’externalité. Il peut s’agir d’une règle de compensation (du type pollueur-payeur pour les problèmes d’environnement) ou d’une règle de responsabilité. Ces règles permettent lisibilité et certitude, deux conditions nécessaires pour effectuer un calcul économique. Pour les problèmes de sécurité, des deux options qui s’offrent aux pouvoirs publics, la règle de caveat venditor qui attribue la responsabilité d’un accident au vendeur est préférable à celle de caveat emptor qui l’attribue à l’acheteur. En effet, les professionnels possèdent l’information technique et les possibilités d’action leur permettant d’intervenir sur la conception des produits. D’autres raisons peuvent motiver ce choix. S’il est possible d’identifier en la personne du producteur un interlocuteur responsable ayant une capacité d’agir, il en est pas de même pour le consommateur. Alors que les premiers sont en nombre réduit, les seconds sont, au contraire, très nombreux. Il est donc difficile de désigner un représentant des consommateurs.

---

Chapitre 6. La sécurité est-elle un bien marchand ?

pour négocier, au nom des autres, un droit à la sécurité. Les deux artefacts de la science économique ne sont pas en parfaite symétrie. Un dernier argument joue en faveur de la responsabilité du producteur. Pour certains ce qui compte c’est la prévisibilité de la règle. « En cette matière la certitude d’une règle est plus importante que la règle elle même » Malinvaud (1968). Si finalement on attribue la responsabilité au vendeur, c’est qu’il lui est plus facile de contracter une assurance. Le vendeur en répercutant les primes d’assurance dans les prix des produits permet une répartition collective des dommages.

En l’absence de coût de transaction, le théorème de Coase, a été contesté parce que la valeur d’un droit (par exemple d’un droit à polluer) étant ajustée sur son bénéfice social, la victime d’une pollution sera toujours disposée à le vendre. Elle supporterà, en effet, le coût privé de la pollution et non pas le coût social qui lui est supérieure. En vendant le droit à polluer à un coût supérieur au coût privé mais inférieur au coût social, il permet au pollueur de faire également un gain. Individuellement chaque victime de la pollution a donc intérêt à vendre son droit. Le résultat est une allocation biaisée qui entraîne une pollution supérieure au niveau socialement souhaité. De plus, si les termes de l’échange sont inégaux (c’est le cas d’une compagnie de chemin de fer face à une multitude de paysans), il n’y a pas de raison pour que celui qui est en situation de force n’impose pas la situation qui lui est la plus favorable. Et pour qu’une négociation puisse s’exercer, il faut que la responsabilité du coût social et sa répartition soit clairement établie.

Mais le plus important, à notre avis, c’est que l’analyse de Coase ne prend en compte ni les effets redistributifs, ni les sentiments d’injustice consécutifs à la régulation des externalités. Son analyse se focalise sur des questions d’efficacité. En l’absence de coûts de transaction, l’allocation initiale des droits importe peu, bien que les conséquences de cette indifférenciation contraste avec le sens commun de la justice (à droite de M, ce sont les victimes du dommage qui indemnisent le responsable). Cette indépendance entre la détermination des droits et l’efficacité n’est valable que si on suppose l’absence d’effets revenus. Reprenons l’exemple de la pollution. Attribuer un droit à polluer à une usine réduit le revenu des riverains qui supportent le montant du dommage. Cela a comme conséquence une diminution de leurs préférences pour la qualité de l’air. Ce changement dans les préférences n’a pas lieu si c’est l’usine qui supporte le coût de l’externalité.
Il est possible que les mécanismes de marché intègrent ces « effets revenus ». Les habitations au voisinage de l’usine seront alors moins coûteuses que celles qui en sont à bonne distance. L’aboutissement logique est que ce sont les plus pauvres qui habiteront près de l’usine. Ceux pour qui la qualité de l’air, compte tenu de leur contrainte de budget, n’est pas la priorité absolue. Une intervention publique peut alors se justifier au nom de l’égalité des citoyens devant la pollution.

2.1.2. La régulation optimale: ex post ou ex ante ?

De nombreux auteurs se sont interrogés sur l’efficacité économique des différentes règles de responsabilité proposées par les juristes: la responsabilité pour faute (negligence rule dans le droit anglo-saxon), la responsabilité sans faute (strict liability), et la responsabilité sans faute avec exonération pour faute de la victime (strict liability with contributory negligence), (C.F. Brown, 1973 ; Polinski, 1980 ; Shavell, 1984). Certains ont associé dans leur analyse, à cette régulation ex post, une régulation ex ante fixant un niveau exogène de sécurité. Ce niveau est fourni par les normes de sécurité. Nous allons présenter les grandes lignes de leur raisonnement.

Considérons un cadre unilatéral où seul l’agent qui cause le dommage (appelons le « agresseur » pour simplifier) peut intervenir pour faire diminuer la probabilité de l’accident et où le niveau de l’activité et les capacités financières de l’agents n’interviennent pas. Le régulation des accidents est donc réduite à un arbitrage entre le coût de réduction du risque d’accident par un niveau de précaution supérieur et le coût des dommages causés par l’accident. On définit ainsi le niveau socialement optimal (x∗) :

\[ \min_x \left[ CT(x) = C(x) + p(x)D(x) \right] \text{ avec } P' < 0 \text{ et } p'' > 0 \]

\( x \) est le niveau de précaution de « l’agresseur », \( C(x) \) le coût de précaution, \( D(x) \) le dommage causé à la victime et \( p(x) \) la probabilité que survienne un accident, compte tenu du niveau de précaution choisi par « l’agresseur ». Graphiquement le problème se représente ainsi :

---

56 En fait, si les capacités financières de l’agresseur sont inférieures au montant du dommage, les règles de responsabilité ne sont plus optimales.
Le rôle des règles de responsabilité, pour un économiste néo-classique, est d’atteindre le niveau socialement optimal. La règle de responsabilité pour faute peut être formalisée de la manière suivante :

\[
C_A = C(x) + L(x) p(x) D(x) \text{ avec } L(x) = \begin{cases} 1 & \text{si } x < x^n \\ 0 & \text{si } x \geq x^n \end{cases}
\]

où \( C_A \) mesure le coût supporté par l’agresseur et \( x^n \) le niveau de précaution optimal pour les tribunaux. A la règle de responsabilité sans faute (ou responsabilité objective) correspond \( L(x) = 1 \).

Le problème consiste, pour les tribunaux, à déterminer le bon niveau de responsabilité : celui permettant d’atteindre l’optimum social. Si \( x^n \) est trop élevé, le producteur n’est pas incité à suivre le niveau de précaution fixé par les tribunaux (C.F. figure 6.5).

\[\text{Figure 6.4}\]

\[\text{Coûts et dommages} \]

\[\text{CT(x)} \quad \text{C(x)} \quad \text{P(x)D(x)} \]

\[0 \quad X^* \quad \text{Niveau de précaution}\]

---

57 Dans un cadre bilatéral, trois autres règles de responsabilité peuvent être introduites. La responsabilité sans faute avec exonération pour faute de la victime :

\[
L_A(x, y) = \begin{cases} 1 & \text{si } y \geq y^n \\ 0 & \text{si } y < y^n \end{cases}
\]

la responsabilité pour faute avec exonération pour faute de la victime :

\[
L_A(x, y) = \begin{cases} 1 & \text{si } x < x^n \text{ et } y \geq y^n \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}
\]

et la règle de responsabilité objective avec exonération pour faute de la victime lorsqu’on est pas soi même en faute :

\[
L_A(x, y) = \begin{cases} 0 & \text{si } y < y^n \text{ et } x \geq x^n \\ 1 & \text{sinon} \end{cases}
\]

\[
L_A(x, y) = \begin{cases} 0 & \text{si } y < y^n \text{ et } x \geq x^n \\ 1 & \text{sinon} \end{cases}
\]
Pour $x^n = x^1$, l’agresseur est indifférent entre le niveau de précaution $x^*$ qui minimise le coût social ou $x^1$. En effet, à ce niveau, dans un régime de responsabilité pour faute, il ne conserve à sa charge que le coût de précaution. À l’inverse pour $x^n = x^2$, l’agresseur préférera ne pas respecter la norme des tribunaux et choisira le niveau de précaution $x^*$. La différence entre les deux normes concerne la répartition du coût du dommage. Pour $x^n > x^1$, le dommage est à la charge de l’agresseur, pour $x^n \leq x^1$, il est à la charge de la victime.

En information parfaite, les deux principales règles de responsabilité (pour faute et sans faute) permettent d’atteindre l’optimum. La règle de responsabilité pour faute semble alors meilleure car elle permet de réguler l’activité en incitant les gens à la prudence. À l’inverse, la responsabilité sans faute nécessite un procès pour que la victime soit indemnisée. Nous savons cependant que les conséquences des deux règles en termes de répartition des dommages ne sont pas identiques.

Lorsqu’il y a incertitude sur le niveau $x^n$ qui sert de référence à la cour de justice, l’application de la règle de responsabilité pour faute devient plus délicate. Les normes de sécurité, que l’on réduit dans cette analyse à un niveau (s), permettent de donner un signal au producteur du niveau de précaution attendu des tribunaux. Le niveau de sécurité ex ante est supposé connu sans incertitude. Il est défini comme le minimum de sécurité acceptable.

Supposons en suivant Kolstad et alii (1990) que le niveau optimal de précaution est défini par la minimisation de l’espérance mathématique des coûts, soit :
(1) \[ \min_i E[C(x) + p(x, \varepsilon)D(x, \varepsilon)] = \min_i [C(x) + A(x)] \]

ou \( \varepsilon \) est une valeur aléatoire, représentant le point de vue de la cour, distribuée autour de \( x^* \) avec une fonction de densité \( q(x) \). La condition de premier ordre devient :

(2) \[ C'(x^*) = -A'(x^*) \]

Le niveau de précaution de la cour de justice est défini \textit{ex post} par :

(3) \[ \min_i [C(x) + p(x, \varepsilon)D(x, \varepsilon)] , \]

ce qui donne comme condition de premier ordre :

(4) \[ C'(x) + \frac{d}{dx} [p(x, \varepsilon)D(x, \varepsilon)] = 0 \]

En régime de responsabilité pour faute, la probabilité que la précaution de l’agresseur soit en dessous du niveau du tribunal est donné par \( R(x) = \int_x^\infty q(x)dx \).

Si on introduit un niveau de sécurité \textit{ex ante}, on peut définir \( q(x) = q(x / x \geq s) \) comme la fonction de densité conditionnelle de \( x \). On peut alors définir la probabilité conditionnelle que l’agresseur soit en faute : \( R(x) = \frac{R(x)}{R(s)} \).

Le programme de l’agresseur revient ainsi à :

(5) \[ \min_i E[C(x) + R(x) p(x, \varepsilon)D(x, \varepsilon)] = \min_i [C(x) + A(x)R(x)] \]

ce qui donne comme condition du premier ordre :

(6) \[ R(s)C'(\hat{x}) + A'(\hat{x})R(\hat{x}) - A(\hat{x})q(\hat{x}) = 0 \] ou \( \hat{x} \) est fonction de \( s \).

En différentiant l’équation par rapport à \( s \), il vient :

(7) \[ \frac{d\hat{x}}{ds} = \frac{q(s)C'(\hat{x})}{R(s)C''(\hat{x}) + A''(\hat{x})R(\hat{x}) - 2A'(\hat{x})q(\hat{x}) - A(\hat{x})q'(\hat{x})} \]

et en supposant \( C(x) + A(x)R(x) \) convexe, on obtient \( \frac{d\hat{x}}{ds} > 0 \).
La mise en en place d’une régulation *ex ante* permet donc d’augmenter le niveau de précaution de l’agent « agresseur ». Cette régulation *ex ante* sera efficace pour les agents dont le niveau de précaution est trop faible et inefficace pour ceux dont le niveau de précaution est supérieur ou égal à l’optimal.

Quel est, en conséquence, le niveau de régulation *ex ante* optimal ? En introduisant l’équation (2) dans l’équation (6), on obtient :

\[
(8) \quad C'(x^*) \left[ R(s^*) - R(x^*) \right] - A(x^*)q(x^*) = 0
\]

Les conditions de validité de l’équation (8) impliquent que \( R(s^*) \geq R(x^*) \), \( C'(x^*) \), \( A(x^*) \) étant, par définition, positifs et \( q(x^*) \geq 0 \). Cela signifie que le niveau optimal de régulation *ex ante* (s*) est inférieur ou égal au niveau socialement optimal (x*). Si \( s^* = x^* \), \( R(s^*) = R(x^*) \), et il apparaît immédiatement que \( q(x^*) \) doit être nul. On obtient le principal résultat du modèle : il est optimal de fixer le niveau *ex ante* au niveau « socialement optimal » que lorsqu’il n’y a aucune chance pour que le niveau de la cour de justice soit fixé à ce niveau.

Les auteurs représentent graphiquement le problème de la façon suivante :

![Figure 6.6](image)

Le niveau de précaution de l’agresseur est sous-optimal (inversement sur-optimal) lorsque l’incertitude sur le niveau légal est importante, le coût marginal en \( x^* \) élevé, ou la distribution de \( x^* \) autour de \( x^* \) suffisamment biaisée sur la gauche. On a deux cas de figure. Dans le cas 1, ou l’agresseur, avec une règle de responsabilité seule, adopte un niveau de précaution supérieur à l’optimum, une régulation *ex ante* n’est pas nécessaire. A l’inverse, le niveau \( s^* \) permet à l’agresseur, dans le cas 2, d’atteindre le niveau optimal. La ligne en gras
Chapitre 6. La sécurité est-elle un bien marchand ?

correspond à ce que les auteurs appellent le niveau de « prudence conventionnelle ». Pour tout \( s < x^* \), \( s > x \). Lorsque \( s \) atteint \( x^* \), le niveau ex ante devient une contrainte, et le niveau précaution choisit par les agents se limite à \( s \).

Cette représentation de l’action des règles de responsabilité est représentative du fossé qui sépare juristes et économistes. Si l’on écarte momentanément les critiques classiques sur les motivations des acteurs, ainsi que les objections déjà formulées sur les possibilités de représentation des risques par une probabilité de survenance, il ne reste pas moins que la formalisation proposée ne rend pas compte du fonctionnement du système juridique décrit dans le chapitre 2. La réflexion dans ce type d’approche se fait en référence à une situation idéale prise comme modèle. Cette situation, bien qu’inaccessible pour l’ensemble des individus (y compris l’État), est déterminante pour juger de l’opportunité de telle ou telle règle. Ce type de modèle n’a donc qu’un intérêt heuristique. Néanmoins, la méthode de modélisation véhicule un savoir implicite. La situation optimale est calculée en minimisant les coûts totaux d’un accident, c’est à dire en égalisant le coût marginal d’un dommage avec le coût marginal de la précaution. La conséquence est immédiate : l’ouverture de l’économie à des règles de coordination ne remet pas en cause le critère de sélection de la « bonne » action : celui ci reste purement marchand.

Les scénarios d’accident rappelés dans l’introduction de la partie deux mettent en évidence que la prévention des accidents ne peut s’apprêhender uniquement par leurs coûts monétaires. Derrière un accident, il y a un drame individuel auquel tout être humain, soit-il chef d’entreprise, ne peut rester indifférent. Le modèle de Kolstad et alii (1990) ne comporte aucun phénomènes d’apprentissage, alors que nous pensons qu’ils tiennent une place importante dans l’engagement dans la normalisation : l’accident révèle souvent aux industriels la mesure des précautions à prendre. Nous verrons dans le chapitre 7 que ces derniers peuvent être inspirés par d’autres considérations qu’une espérance de gains et cela d’autant plus qu’ils s’exposent également en cas

\[58\] Bien que, rappelons le, l’opération d’optimisation n’est possible que dans un environnement de type industriel.
d’accidents à des sanctions pénales\[\text{[59]}\] Le modèle de Kolstad et alii (1990) ne nous dit rien non plus sur les motivations des juges qui sont les garants du bien commun, dans un univers où l’ensemble des individus est guidé par des intérêts particuliers.

La représentation des économistes néo-classiques s’éloigne totalement des modalités de constitution et d’évolution des règles juridiques. La détermination des fautes dans le droit français ne s’apparente pas à une comparaison entre des coûts et des dommages marginaux. Nous avons montré dans le chapitre 2 que la motivation des juges conduisant à l’apparition en France d’une règle de responsabilité objective n’était pas liée à des considérations d’efficacité mais à la recherche d’une répartition équitable\[\text{[60]}\]. C’est essentiellement pour faire face à une rééquilibration entre accidenté du travail et bénéficiaire de l’industrialisation que s’est opéré le renversement de jurisprudence de l’article 1384 du code civil\[\text{[61]}\].

Enfin, l’approche économique de la responsabilité fait l’impasse sur les apports de la sociologie juridique qui montre que les situations judiciaires se construisent en interaction, en fonction des agents qui constatent l’infraction (gendarmes ou garde-pêche,…), de leurs objectifs premiers, de la diversité des règles applicables, de la qualification des faits, etc. (C.F. par exemple, Lascoumes et Serverin, 1988, Dodier, 1987, 1988). Pour la sécurité des consommateurs également, il est possible d’appliquer, à une même situation, plusieurs règles de responsabilité conduisant à des solutions différentes.

---

59 C.F., par exemple, la décision du 31/01/96, T.G.I, Paris, 31\textsuperscript{e} chambre concernant un fabricant de lits pour enfant condamné à une peine de prison avec sursis pour imprudence aggravée à la suite de la mort par suffocation d’un bébé.


61 rappelons également que la jurisprudence et la loi de 1983 ont défini un droit à la sécurité. Un arrêt récent de la Cour de cassation (première chambre civile., 14 mars 1995) le rappelle. Lors de la réception d’un mariage, un enfant de trois ans a trouvé la mort par noyade. Le restaurateur a été jugé responsable bien que l’accès à la piscine était barré par un rideau de chaises empilées. « Comme le dit la cour de Cassation, c’est au restaurateur d’observer dans l’aménagement, l’organisation et le fonctionnement de son établissement, les règles de prudence et de surveillance qu’exige la sécurité de ses clients. C’est donc à lui d’adopter des mesures de protection efficaces en ayant présent à l’esprit que ses clients peuvent avoir des enfants dont il faut anticiper le comportement, en rapport avec leur âge. ». (La lettre de la C.S.C., n°20, septembre 1996).
2.1.3. La légitimité du juge dans la cité marchande

L’approche précédente est également utilisée, à la suite de G. Becker (1968), pour décrire certaines sanctions pénales. En prenant en compte les coûts de contrôle de l’administration, la probabilité d’être sanctionné et les contraintes financières des individus, l’économiste néo-classique calcule l’amende optimale permettant de rendre compatible l’intérêt pécuniaire de l’individu avec le comportement souhaité au niveau collectif. La question de l’application des normes est donc posée, mais d’un point de vue uniquement financier (mesure de l’utilité individuelle), la survie de l’ordre légal ne devant pas résulter de sentiments éthiques ou du respect de valeurs morales préalablement reçues.

Dans ce contexte, les instances de régulation (juges et services administratifs de contrôle) n’ont qu’un rôle modeste. Leur pouvoir d’investigation et de sanction est fixé dans le contrat collectif et le pouvoir d’interprétation de la loi est limité à la recherche d’un sens qui préexiste à l’application de la règle. C’est pourquoi la représentation de l’ordre juridique, chez les économistes qui ont réfléchi à cette question, est l’image du réveil (par exemple, Buchanan, 1975, p. 107-110). Ce dernier, lorsqu’il s’enclenche, rappelle à l’humain l’heure de sommeil qu’il s’est préalablement fixée. L’image du réveil marque bien la vision d’un ordre juridique contraignant et extérieur à la communauté humaine correspondant à des règles que les agents ont librement consenti. Ce sont des règles formelles de type « si X alors Y ».

Croire que l’ensemble des situations humaines puisse être gouverné par ce type de règle est l’une des limites des artefacts économiques pour penser la régulation sociale. Une fissure dans ce modèle idyllique apparaît lorsque les auteurs reconnaissent que l’arbitrage sur la violation de la règle peut difficilement être délégué à des machines. Il doit être effectué par des hommes.

---

62 Buchanan (op. cit., p. 150-151) suggère que des automates d’application de la loi sont dans certains contextes possibles. Il cite notamment les clôtures électrifées et les pièges armés visant à protéger la propriété. Il reconnaît cependant que la société n’est pas prête à accepter la généralisation de ce type de dispositif et il semble regretter (il parle de jugement « infâme ») que les tribunaux condamnent les individus ayant recours à la “justice” privée lorsqu’elle entraîne des lésions corporelles. Pourtant, il n’est pas difficile d’imaginer à quel type de société nous mènerait la généralisation de l’auto-protection. L’actualité récente nous en fournit un exemple avec une boulangère qui tua un adolescent à la suite d’un vol de croissants.
mobilisant leurs capacités de jugement. Or ces derniers n’agissent pas comme des automates. En dehors de leurs activités, les hommes de loi sont ouverts sur la société et l’évolution de la jurisprudence répond en partie à l’adaptation des textes au contexte social (cf. le chapitre 2). Bien des règles ne sont pas d’une application immédiate et prennent sens dans la situation. C’est notamment le cas lorsque la règle constitue un énoncé de principe.

La démarche de Buchanan est contractualiste. Comme la plupart des économistes, il refuse la possibilité d’une « vérité politique » indépendante de la solution marchande agrégeant de manière anonyme les préférences individuelles. À l’inverse, notre propos est de montrer qu’il n’existe pas une, mais des constructions politiques de la réalité émergeant selon des procédures différentes. Ainsi, la vérité du marché n’est pas la seule légitime et universelle qu’il faudrait défendre contre les assauts mal intentionnés des hommes de pouvoir. Elle constitue, elle aussi, une proposition politique entrant en conflit avec d’autres figures du collectif. Comme les auteurs positivistes, Buchanan critique l’activité jurisprudentielle des juges qu’il estime illégitime car ne découlant pas d’un contrat collectif. Ces derniers ne peuvent pas, dans son esprit, être créateurs de règles. L’évolution du droit par la jurisprudence est, de son point de vue, de même nature que la production de règles collectives par une autorité politique ou bureaucratique en dehors des stipulations précises du contrat constitutionnel. Dans son analyse, la pérennité des lois est assurée même si elles s’éloignent de la situation optimale obtenue par négociation du contrat social, en raison de leurs caractères de capital public. Les coûts de renégociation et la certitude constituée par des règles qui perdurent, expliquent que des changements importants dans le contexte social (changement exogène des préférences, augmentation de la violation de la loi, ....) conduisent à un ordre social ne satisfaisant plus l’ensemble des agents. C’est lorsque le lien social se dilue, nous explique Buchanan qu’il faut entreprendre une réforme constitutionnelle, tout en refusant de nous livrer ces propres préférences, le nouveau contrat devant faire l’objet d’un accord collectif.

---

63 Ce dernier écrit dans l’Amérique des années 70 lorsque une nouvelle génération remettait en cause les valeurs établies (mais son analyse s’applique également à la situation présente). Ce mouvement s’est traduit par une diminution du respect volontaire des règles formelles et conventionnelles, c’est-à-dire par une dégradation accélérée du capital social qu’elles constituent.
2.2. La légitimité des politiques publiques: entre la cité marchande et la cité industrielle

2.2.1. L’opportunité des politiques publiques: le recours à l’analyse coûts/avantages

Le marché en l’absence de coûts de transaction devant permettre l’allocation optimale des ressources, il est tentant pour l’économiste d’appliquer le critère du marché aux décisions politiques. Tel est l’objet de l’analyse coûts/avantages. Les ressources financières étant limitées, elles doivent être allouées en priorité aux projets qui ont la plus forte utilité marginale. Le problème n’est plus de fixer les bonnes règles, mais de fixer les bons prix. Pour cela, il faut traduire dans un même étalon l’ensemble des variables jugées pertinentes. Et c’est là que les difficultés commencent. En effet, le modélisateur qui travaille sur l’opportunité des différentes mesures peut donner des valeurs arbitraires à la vie humaine, aux coûts des nuisances acoustiques, à la valeur des bâtiments historiques. La pertinence de son modèle sera limitée à une discussion intellectuelle sur les hypothèses de départ et les conclusions. À l’inverse, le bilan coûts/avantages à une prétention d’aide à la décision, et il apparaît clairement que toutes tentatives d’évaluation monétaire des biens qui ne font pas l’objet d’un marché ne peut que donner lieu à des conflits. Revenons, pour localiser les lieux de friction entre les différents régimes d’évaluation, sur la logique fondamentale de l’analyse coûts/avantages.


---


65 « La vie humaine n’a pas de prix! » clamant les opposants à ces évaluations.
monopolistique sur un marché public, mais “mime” le fonctionnement du marché.

Cette simulation est en soi paradoxale. En effet, si l’évaluation est effectuée en termes monétaire, elle est fondée sur la structure des prix actuels. La prise en compte des effets directs et indirects d’une décision collective détermine un bénéfice net sans tenir compte des conséquences sur la structure des prix. De la même manière, les frais médicaux sont considérés comme des allocations improdutives. Or, en finançant le personnel hospitalier et les entreprises du secteur médical, les dépenses de santé se traduisent par un surplus de consommation dans différents secteurs. Et une allocation supplémentaire à la recherche permet des soins médicaux plus efficaces. L’enjeu d’une telle démonstration est plus politique que véritablement économique. Comme l’explique Xavier Greffe (1994, p. 312) « Le rôle de l’analyse coûts/bénéfices serait donc de préparer les terrains d’entente entre les agents en mettant à jour un équilibre possible des surplus et des valeurs, équilibres qui, en raison des difficultés techniques, n’apparaissent pas explicitement au départ ». Le critère de décision apparaît comme évident: les décisions choisies sont celles qui émergeraient naturellement s’il existait un ensemble de marché parfait pour tous les biens.

Les partisans de cette pratique supposent que les services de l’État peuvent se procurer les modèles de comportement et les informations pour calculer « à la place » du marché walrasien l’équilibre social de l’économie. Ils supposent également que les comportements ne seront pas modifiés par l’annonce ou le début d’exécution de la décision publique. Les préférences du décideur public interviennent de nouveau lorsqu’il détermine les hypothèses d’évaluation et le niveau d'interdépendance économique considéré. Mais la principale difficulté de cette démarche réside dans le fait que ce sont les évaluations les plus discutables (c’est-à-dire celles pour les biens où il n’existe pas de marché) qui sont souvent déterminantes dans le signe du bilan (Greffè, 1994, p. 314). C’est pourquoi, dans un guide sur l’analyse coûts/avantages, l’O.C.D.E. recommande

66 Ce qui est contestable si on admet que la justice d’une solution marchande ne se conçoit que comme le résultat d’une procédure effectivement mise en œuvre. Ici, le choix des experts est considéré comme “équivalent” à celui du marché. Mais celui-ci n’ayant pas été mis en œuvre, le recours aux experts ouvre la voie à une dénonciation de leur décision.
de vérifier la sensibilité du calcul aux hypothèses de départ, de regarder quelles sont les variables déterminantes dans la décision... et d’être prudent sur les conclusions de l’analyse !

Le guide de l’O.C.D.E. (1983) illustre la procédure à suivre pour évaluer les mesures envisageables pour réduire les accidents. Il suppose que quatre solutions s’offrent au décideur public :

- Interdire le produit
- Fixer une norme volontaire
- Fixer une norme obligatoire
- Ne rien faire

Pour déduire la mesure « optimale » du point de vue économique l’analyse coûts/avantages chiffré, pour les différentes mesures, les avantages attendus: la réduction des coûts des services médicaux, la réduction du nombre de décès ou d’incapacités physiques permanentes, la réduction des dommages matériels et de l’incapacité temporaire de production. Les inconvénients résident soit dans le surcoût de production dû à l’adoption d’une norme, soit, si le produit dangereux est interdit, dans la disparition d’un produit plus efficace que les produits de substitution (cf. tableau 6.7). Une interdiction peut avoir des « effets pervers » si les produits de substitution sont plus dangereux que le produit interdit et une norme volontaire n’atteindra son objectif que si le nombre de producteurs qui la respectent et celui des consommateurs qui l’achètent est suffisant. La quatrième solution est supposée n’entraîner aucune modification de l’avantage social. Cela est discutable car une modification des conditions d’utilisation d’un produit, de son environnement géographique ou de sa diffusion peut déclencher des accidents en série. Ne rien faire risque, en fin de compte, de s’avérer extrêmement coûteux.
Tableau 6.7. Coûts et avantages marginaux des facteurs tangibles

<table>
<thead>
<tr>
<th>Coûts</th>
<th>Avantages</th>
</tr>
</thead>
</table>
| • Coûts de fabrication  
  - variation des coûts d’investissement  
  - variation des frais d’exploitation  
| Ils consistent en la réduction des coûts suivants:  
| • Frais médicaux  
  - coût des services d’urgence  
  - frais d’hospitalisation  
  - frais d’ambulance  
  - frais de consultation  
| • Pertes de production  
  - pertes de production de la victime  
  - pertes de production d’autres personnes  
| • Autres coûts liés à des services  
  - coûts des services de lutte contre l’incendie  
  - coûts des services sociaux  
| • Dommages matériels  
  - coûts des dommages matériels  
| • Coûts additionnels  
  - coûts additionnels encourus par la victime et sa famille (frais de transport, soins à domicile, etc.)  
  - frais de justice |

| - coûts des procédures d’essais  
  - coûts de la législation initiale  
  - coûts des campagnes d’information et d’éducation  
  - coûts de la mise en œuvre et des procédures complémentaires de contrôles  
  - coûts de toute modification intervenant dans le comportement du consommateur  
  - coûts des nouveaux risques résultant de la conformité à la réglementation.  
| - Informations concernant le produit ou le marché nécessaire pour calculer les coûts unitaire sur une période donnée  
  - Informations sur la fabrication, la production et les ventes.  
  - Information sur la durée de vie du produit  
  - Information sur les stocks et l’utilisation du produit |

Source OCDE (1983)

Les effets d’une mesure sont difficiles à apprécier et supposent des évaluations en termes d’efficacité. On bascule alors vers un mode d’objectivation industrielle. Un appareillage statistique est nécessaire pour évaluer les accidents et les dommages évités par les différentes mesures. Les coûts marginaux sont difficiles à obtenir (les sources initiales des données étant statistiques) et l’analyse doit, dans la plupart des cas, se contenter des coûts moyens. Pour que ces évaluations soient « objectives », il est nécessaire que les dommages surviennent immédiatement après l’accident : Apprécier les dommages corporels chroniques ou n’apparaissant qu’après une période de latence est très aléatoire. Une fois recueillies, ces données apparaissent sous une forme quantifiée. Il ne reste plus qu’à les « traduire » en termes monétaire pour réaliser le bilan coûts/avantages. Les causalités, les fréquences et les statistiques ne sont plus visibles dans le résultat final qui se résume à des gains et des pertes.
Lorsqu’il n’existe pas de marché (par exemple en cas de pollution atmosphérique), il est nécessaire de calculer « un prix fictif » représentant la valeur sociale marginale du bien en question. L’évaluation des pertes de production est effectuée par le salaire en faisant l’hypothèse que le salaire réel égalise la productivité marginale (cf. section 1). Cependant, beaucoup d’études se contentent de considérer le salaire nominal moyen ce qui sur représente les hommes par rapport aux femmes, les travailleurs âgés par rapport aux jeunes, les travailleurs à plein temps par rapport aux travailleurs à temps partiel ou bénévoles. En effet, les premiers sont mieux rémunérés que les seconds. Des corrections sont alors nécessaires pour atténuer ces distorsions. On considère le salaire moyen en fonction du groupe d’âge et du sexe auquel appartient la victime. Pour les personnes bénévoles ou ne travaillant pas, on verse un salaire “fictif” correspondant au salaire moyen des salariés de son sexe et de son âge. Les difficultés sont plus ardues concernant les enfants et les retraités. Les pertes de production induites par les accidents dont sont victimes les premiers sont parfois évaluées par le salaire de leurs parents.

Le chiffrage des coûts est également difficile. Il n’existe pas de statistiques, comme en matière de santé publique, permettant d’évaluer les augmentations des frais de fabrication liées à l’application des normes. Ces hausses dépendent du produit et de la caractéristique de la norme. En général, les normes de moyens seront plus faciles à chiffrer que les normes de résultat dont le coût dépend de la solution choisie par le fabricant. Le bilan coûts/avantages en l’absence de modèle macro-économique ne permet pas non plus d’évaluer les effets indirects sur la consommation et la production d’une nouvelle réglementation.

En dehors des évaluations discutables des coûts et des avantages des facteurs intangibles, l’analyse a été contestée au nom de « l’équité » parce qu’elle se limite à « l’avantage social net » et ne distingue pas la répartition de cet avantage dans la population. Les personnes bénéficiaires d’un avantage (la construction d’un autoroute par exemple) peuvent être différentes de celles qui en supportent les coûts (celles qui en subissent les nuisances sonores et visuelles). Cet investissement est justifié au nom de son avantage social (on

67 Ce critère de choix, dit « principe de compensation », est dû à Hicks et Kaldor. Il est donc distinct du critère de Pareto.
suppose que les personnes qui profitent de l’investissement conserveraient un 
avantage après avoir indemnisé celles qui le subissent) bien que le raisonnement 
qui aboutit à cette conclusion (le théorème de Coase) ne permet pas 
d’indemniser les perdants (on ne peut définir précisément les droits de 
propriété).

L’analyse coûts/avantages implique également de gommer l’échelle de 
temps sur laquelle se succèdent les coûts immédiats d’une réglementation et les 
bénéfices, étalés sur plusieurs années. Ces derniers sont actualisés pour pouvoir 
être comparés aux coûts. Cette réduction de l’espace-temps suppose un avenir 
certain. Toute incertitude sur les résultats attendus d’une action remet en cause 
la valeur actuelle d’un événement ne peut être approximatisée par le produit de 
sa valeur avec sa probabilité de réalisation. En effet, la plupart des personnes ont 
une aversion pour le risque et préfèrent être assurées contre un événement 
indésirable même s’ils versent pour cela une prime supérieure à la perte 
attendue.

La logique marchande de l’analyse coûts/avantages se manifeste 
pleinement lors des discussions sur le taux d’actualisation à prendre en 
Ce n’est pas le nombre de vies sauvées qui détermine in fine la justesse de la 
mesure prise par les pouvoirs publics mais sa rentabilité financière. Une mesure 
qui épargnera autant d’accidents et de vies humaines pourra être jugée rentable, 
or non rentable, selon que le taux pris en considération est celui des valeurs à 
long terme émises par l’État ou celui (supérieur) accordé aux investissements 
privés.

Le principe qui consiste à mettre en balancement le coût d’une mesure 
avec son bénéfice escompté est assez simple. Son application pose des difficultés 
qui rappellent les critiques sur les capacités cognitives de l’agent économique. 
Compte tenu de la disparité des variables à prendre en considération et de la 
difficulté de recueillir les données nécessaires pour effectuer une étude fiable, ce 

68 On retrouve ici les critiques formulées à la théorie économique lorsqu’elle étend la 
régulation marchande (par définition atemporelle) à l’avenir incertain. C.F. notamment les 
travaux de Kahneman, Tverski et Slovic (1982) sur le décalage entre le comportement des agents 
et les axiomes formulés par Von Neumann-Morgenstein et Savage.
type d’évaluation ne peut avoir le caractère objectif et indiscutable que certains souhaiteraient.


69 Et cela d’autant plus que les analyses coûts/avantages, si elles veulent prendre en considération un nombre important d’effets économiques, sont coûteuses. Limiter l’ambition des études coûts/avantages est aussi un élément d’une gestion rationnelle des ressources!
Encadré 6.8. Un exemple d’analyse coûts/avantages :

l’évaluation préliminaire d’une norme de résistance des meubles capitonnés
aux brûlures de cigarettes aux États-Unis.

Les États-Unis sont, bien entendu, le pays où l’analyse coûts/avantages est utilisée le plus systématiquement. La Consumer Product Savety (l’équivalent américain de la C.S.C) a même élaboré un modèle lui permettant, à partir des données recueillies dans les hôpitaux, d’estimer le coût des accidents par variables (frais médicaux, manque à gagner, etc.). Ces données désagrégées sont ensuite incorporées à une banque de données afin de permettre une estimation nationale.

Dans l’exemple ci dessous, le nombre de décès par an causés par l’incendie des meubles capitonnés est évalué à 500. Les calculs n’ont porté que sur une année de production. En suivant les économistes américains, le prix d’une vie est estimée à 1 million de dollars. Les coûts pour la collectivité sont surtout supportés avant et au moment de l’achat tandis que les bénéfices apparaissent un an après la vente du mobilier et s’étalent sur toute la durée de vie du produit. Pour tenir compte de ce décalage temporel, il convenait d’actualiser les données*. Cette actualisation est accompagnée d’hypothèses sur le pourcentage de conformité à la norme (95%) et de l’efficacité au risque de brûlure de cigarette (90%), soit une efficacité globale de 86%. Il a également été nécessaire d’évaluer « l’effet de remplacement » qui augmente les ventes les premières années, et le nombre moyen des produits de l’année 1977 utilisés pendant la totalité de leur durée de vie. Les effets sur l’inflation, les échanges internationaux ou sur la concentration du secteur ont été négligés. Les frais d’hospitalisation sont détaillés dans le tableau 6.9. Les résultats sont résumés dans le tableau 6.10.

### Tableau 6.9. Estimation des frais d’hospitalisation dus aux incendies des meubles capitonnés

<table>
<thead>
<tr>
<th>Préjudice physique</th>
<th>Nombre estimé de préjudices physiques</th>
<th>Nombre moyen de jours de traitement à l’hôpital</th>
<th>Coûts journalier (en dollars)</th>
<th>Coûts estimés en dollars</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Brûlures nécessitant une hospitalisation</td>
<td>294</td>
<td>35</td>
<td>384</td>
<td>3 951 000</td>
</tr>
<tr>
<td>Brûlures nécessitant un traitement sans hospitalisation</td>
<td>1175</td>
<td>0</td>
<td>27</td>
<td>32 000</td>
</tr>
<tr>
<td>Inhalation de fumée grave</td>
<td>29</td>
<td>14</td>
<td>219</td>
<td>89 000</td>
</tr>
<tr>
<td>Inhalation de fumée bénigne</td>
<td>112</td>
<td>2</td>
<td>110</td>
<td>25 000</td>
</tr>
<tr>
<td>Divers</td>
<td>90</td>
<td>5</td>
<td>274</td>
<td>123 000</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total</strong></td>
<td><strong>17000</strong></td>
<td>-</td>
<td>-</td>
<td><strong>4 220 000</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tableau 6.10 Bilan coûts/avantages d’une norme de résistance des meubles capitonnés aux brûlures de cigarettes
(en milliers de dollars)

| Coûts                                      | Coûts des essais pour la classification des étoffes | 8000 à 10 900 |
|                                            | Coût des essais sur maquette                        | 7 700 à 9 100 |
|                                            | Coût de l’amélioration de la résistance à la carbonisation sans flammes des sous-couches | 18 100 à 33 100 |
|                                            | Coût du revêtement sur l’envers de 50% de la surface des étoffes D | 12 400 à 17 300 |
|                                            | Coût de l’emploi de feuilles pare-feu sur 10% de la surface des meubles recouverts d’étoffes D | 7 800 à 11 300 |
|                                            | Coûts administratifs                                | 3 000 à 5 000 |
|                                            | Total                                               | 57 000 à 86 7000 |
|                                            | Valeur actualisée des coûts                         | 144 000 |

**Avantages**

| Avantages                          | Décès                                      | 500 000 |
|                                   | Frais d’hospitalisation                    | 4 220  |
|                                   | Frais de rééducation                       | 10 800 |
|                                   | Coût d’arrêt de travail                    | 680   |
|                                   | Frais de justice                          | 500   |
|                                   | Dommages matériel                          | 25 000 |
|                                   | Total des pertes économiques               | 541 200 |
|                                   | Bénéfice attendue actualisé                | 275 000 |

**Avantage net**

| Avantage net                      | 131 000 |


* On rappelle que la formule d’actualisation s’écrit:

\[
\text{Bénéfice net actualisé} = \sum_{t=1}^{n} \frac{B_t}{(1 + r)^t}
\]

où t représente l’année suivant la mise en vente du mobilier, r le taux d’actualisation, n la durée de vie moyenne du produit, B_t les avantages projetés pour la collectivité pour chacune des années de 1 à n.
2.2.2. L’évaluation des politiques publiques: inscription dans un programme d’action et mesure de l’efficacité du dispositif.

La participation des économistes à la vie politique ne se limite pas au moment de la prise de décision. Il est nécessaire que, périodiquement, des informations parviennent aux représentants de l’exécutif pour juger de la réussite de la politique entreprise. L’économiste intervient de nouveau en mesurant l’efficacité des politiques passées pour définir celles de demain. Ces mesures s’inscrivent dans un programme d’action qui prend place dans une définition industrielle de la cité.


Une première formulation de l’effectivité s’effectue en termes de lacunes de la loi. Les lacunes ont tout d’abord été décrites comme positives puisqu’elles permettent une adaptation de la loi à l’évolution sociale. C’est toute la justification de la place de la jurisprudence à côté de l’action du législateur qui prend appui sur cet argument. Suivant cette logique, il n’y a pas d’application souhaitable de la loi, mais il appartient aux juges de donner une forme juridique aux situations nouvelles. Le juge, par sa fonction, est investi d’une autorité objective. Il est celui qui « dit » le droit et son jugement ne peut être accusé de privilégier un intérêt personnel. Un second sens de la notion de lacune se dessine avec le développement de droits particuliers, comme le droit social, le droit de l’environnement ou le droit de la consommation. Les lacunes sont alors

\footnote{Il intéressant de remarquer que le guide de l’O.C.D.E. (1983) sur la sécurité des produits est composé de deux parties totalement distinctes, la première expliquant les méthodes de gestion des risques (C.F. chapitre 4) et la seconde, l’analyse coûts/avantages, soulignant ainsi les deux modes de coordination principaux de l’économie.}
dénoncées comme révélatrices de l’incomplétude de l’ordre juridique. Deux types de failles apparaissent ; celles qui résultent d’une absence de législation et celles qui mettent en évidence son obsolescence. Dans les deux cas, le diagnostic est le même : il est nécessaire de revenir au législateur. « Les lacunes » proviennent souvent d’un trop grande précision des règles. Par exemple, le renvoi à des textes réglementaires rend une norme inapplicable tant que ces textes n’ont pas été publiés. Cette acceptation de la notion d’effectivité en termes de lacunes est plutôt celle des juristes. Elle se focalise sur la règle de droit, élément d’un ordre juridique qui lui donne sens et validité. Son questionnement concerne les sources du droit avec en toile de fond le problème de la complétude de l’ordre juridique. Ces travaux sont donc de nature positiviste.

Une seconde formulation s’interroge sur les comportements des individus vis-à-vis du droit. Cette approche, plutôt sociologique, part de l’intuition qu’une norme sociale même obligatoire ne s’appliquera que si elle est socialement praticable. Les travaux de cette inspiration se dégagent selon deux axes. Le premier concerne l’effectivité des règles ; le second, l’effectivité des mécanismes de contrôle. Selon le premier axe, les règles doivent correspondre aux attentes sociales de ceux à qui elles s’appliquent, et celles en décalage, même si elles restent légales, peuvent difficilement être mobilisées. Pour comprendre ce phénomène, le chercheur délaisse l’étude de la jurisprudence au profit de l’enquête de terrain et fait ressortir « les difficultés d’accès au droit » et « les méconnaissances de la loi ». Une variante de cette interprétation met l’accent sur les résistances du sujet au droit. Le problème posé concerne ici l’évaluation des écarts entre les pratiques sociales et des normes dont il n’est pas question de remettre en cause la légitimité. Les thèmes abordés sont ceux « du refus de la loi », « des résistances culturelles » ou « d’une mise en cause de la légitimité des sources du droit ».

Le second axe délaisse la question de la validité des normes (elles sont supposées être valides) aux profit de celles concernant l’application des sanctions. Il part du constat que toutes les violations de normes ne sont pas accompagnées de sanctions. La raison déterminante concerne les

---

71 Des vieux textes, longtemps tombés dans l’oubli peuvent cependant réapparaître s’ils répondent de nouveaux aux attentes publiques. Cf., par exemple, la redécouverte des textes sur la réquisition des logements vacants pour loger les sans-abri.
dysfonctionnements dans la détection de la violation en raison du manque de visibilité des infractions. Cependant, la constatation d’une infraction par les instances concernées n’implique pas inéluctablement une sanction. Encore faut-il que le comportement sanctionnable soit reconstruit pour s’intégrer dans les catégories de traitement de l’institution. Les cas complexes ou délicats, ceux qui nécessitent un grand travail de mise en forme ou dont l’aboutissement est très aléatoire, risquent d’être classés sans suite. Les obstacles redoublent lorsqu’il existe des conflits entre des instances de contrôle concurrentes.

Un troisième niveau d’ineffectivité concerne la gravité des sanctions prononcées par le juge, souvent sans commune mesure avec les sanctions encourues ou l’importance de l’infraction. La sanction perd alors de son caractère dissuasif si bien que l’on a pu parler, à l’occasion de faibles peines sanctionnant la fraude fiscale, « d’incitation à la fraude »\(^{72}\). Mais d’autres ineffectivités proviennent de la non application des sanctions prononcées par le juge\(^3\)et de la dualité des sanctions administratives et judiciaires.

La troisième formulation de l’effectivité s’effectue en termes d’efficacité. Elle est de nature économique. L’attention n’est plus portée sur la source du droit ou sur la confrontation des règles et des sanctions avec les pratiques sociales, mais sur la réalisation des objectifs sociaux. Dans cette problématique, la norme juridique est un moyen parmi d’autres d’atteindre ces buts. L’évaluation consiste à confronter l’objectif visé avec les résultats obtenus sans se préoccuper des modalités d’application de la législation sauf il s’agit d’en révéler les « effets pervers ». Là encore, il ne s’agit pas de comprendre les raisons des comportements déviants en portant le regard sur les actions et les représentations individuelles, mais de porter un jugement global sur les effets souhaitables et indésirables du dispositif. Les législations peuvent avoir « une effectivité relative » sans pour autant obtenir « l’efficacité sociale attendue ».

\(^{72}\) Lascoumes et Serverin (1986, p. 117).

\(^{73}\) Lascoumes et Serverin (1986) donnent l’exemple d’un entrepreneur failli, interdit d’exercice professionnel, créant une nouvelle société sous un prête-nom, et celui de la pollution d’une rivière qui n’est pas interrompue par la condamnation de son auteur.
Chapitre 6. La sécurité est-elle un bien marchand ?

Quant aux travaux sur les effets pervers, ils soulignent les conséquences « différées » ou « indirectes » de l’application de la loi.

Si l’on suit la conclusion de Lascoumes et Serverin, la tendance actuelle serait au développement du questionnement en termes d’efficacité au détriment des anciennes approches de l’effectivité. Cette évolution conduirait à une modification de la normativité juridique et de son autonomie par rapport à la société. Certes, les experts qui mènent les politiques publiques élaborent de plus en plus souvent les textes de loi en s’interrogeant sur leur efficacité par rapport à une fin particulière et cette évolution conduit à des droits qui s’appliquent à des catégories d’acteurs (les consommateurs, les usagers, les salariés, etc.) plutôt qu’aux personnes individuelles et anonymes. Mais cette évolution n’implique pas la disparition de l’acteur individuel dans les politiques d’évaluation. Lorsqu’un dispositif apparaît inadapté pour réguler une pratique sociale, les corrections qu’appellent la déviance des individus par rapport au modèle de référence implique souvent un questionnement en termes d’effectivité. Ce passage de l’efficacité à l’effectivité est assez naturel et a contribué à confondre les deux notions. En effet, l’interrogation sur les effets portent sur les intentions des individus. Elle est du domaine de l’action intentionnelle. En revanche, l’interrogation sur l’efficacité est du domaine conventionnel. Elle soumet la règle de droit à une épreuve industrielle de justification où l’on confronte, à l’aide de statistiques et de documents chiffrés, l’objectif souhaité à l’objectif réalisé.

L’interrogation sur les intentions, peut conduire à des remontées en généralité prenant place dans des ordres de grandeurs différents. Nous avons vu (chapitre 1) que les positions d’Hayek (1994) partent également d’une observation des écarts entre règles juridiques et pratiques sociales. Mais chez lui, les règles juridiques doivent refléter les règles collectives de « juste conduite » qui ont émergé spontanément pour réguler les rapports entre les hommes (justification dans l’ordre du marché). À l’inverse d’Hayek, certains travaux de sociologie de la déviance ont pointé les comportements immoraux de certaines


**CONCLUSION : QUELS CRITERES POUR LA DECISION POLITIQUE ?**

Les outils proposés par l’économiste sont-ils totalement inadaptés aux finalités poursuivies ? Répondre par l’affirmatif nierait l’importance des évaluations monétaires et des programmes d’action dans l’activité politique. Mais il est indéniable que les évaluations marchandes ou industrielles ne peuvent à elles seules justifier l’ensemble des mesures entreprises. Nous avons vu que la recherche des causes de l’ineffectivité d’une mesure nécessitait de descendre d’un niveau de généralité, de passer d’un jugement conventionnel à une interrogation sur les intentions. La justification industrielle en termes d’efficacité n’est pas la seule envisageable et les remontées dans l’ordre du renom ou dans l’ordre civique peuvent également justifier de nouvelles mesures. L’ensemble de ces justifications peuvent aller dans le même sens, mais elles peuvent aussi s’affronter violemment. Ils ne nous semble pas opportun de critiquer de manière irrévocable tel ou tel type d’aide à la décision. Il est cependant nécessaire d’en délimiter la pertinence et l’objectivité. La responsabilité finale ne peut être retirée aux décideurs politiques, démocratiquement élus, au profit d’experts, aussi compétents soient ils, dépourvus de cette légitimité.

Nous avons déjà observé que la monétarisation du prix de la vie ne résulte pas d’une démarche idéologique comme pourrait le laisser penser une lecture rapide des travaux qui utilisent cette méthode. Elle constitue une volonté de simuler au niveau de la collectivité l’optimisation des ressources qui est attribuée par l’analyse marginaliste au marché. Reconnaissant qu’une intervention de l’État est, dans certains domaines, légitime, cette approche vise à informer le décideur public du *pour* et du *contre* de ses choix. Dans cette optique, monétariser des avantages non marchands comme l’esthétisme d’un paysage, la vie humaine ou le stress accumulé dans les transports doit permettre de
contrebalancer la rentabilité financière d’un investissement contesté ou de justifier l’augmentation des ressources allouées à leur protection. Selon que l’hypothèse de départ considère une enveloppe financière fermée ou ouverte, le recours à l’analyse économique posera plus ou moins de problèmes. L’enveloppe fermée conduit à une analyse coût/efficacité. « En raisonnant à la marge, le choix portera sur la solution qui économise le plus de vies humaines à coût égal ». (Le Net, 1978, p. 115). Le calcul du premium vitae n’est pas alors forcément util8. A l’inverse, l’enveloppe ouverte nécessite de procéder à une analyse coûts/bénéfices et d’attribuer une valeur à la perte de la vie.

Il est indéniable que les considérations sociales des politiques publiques ne peuvent ignorer des contraintes de coûts. A ce propos, A. Sauvy (1977, p. 199) remarque que si les hommes s’accordent pour juger que « la vie humaine n’a pas de prix », ils usent de tous les moyens possibles pour contourner ce principe. Cependant, écrit-il, cela ne peut se faire sans « s’abstenir d’aller au fond des choses » et « mettre un voile discret sur les décisions qui doivent, en tout état de cause, être prises ». Sans aller jusque là, il nous faut bien reconnaître la non unicité de la vérité politique. Rendre compatibles des exigences contradictoires appartenant à des logiques argumentaires différentes ne passe pas par la domination de l’une d’entre elles (quelle soit marchande, civique, industrielle ou du renom). Une telle domination entraînerait inévitablement des conflits ébranlant l’objectivité de l’évaluation. Un compromis entre des exigences a priori contradictoires repose sur les capacités des acteurs humains à s’accorder entre eux et à reconnaître justes les arguments avancés par les autres. La mobilisation de leurs capacités de jugement ne peut se faire sans la participation des personnes concernées au processus de la décision8.

Tout au long de la discussion sur la part des dépenses à consacrer à la sécurité nous avons été conduit à rappeler les conséquences en termes de

76 Le problème est plus délicat lorsque les différentes actions entreprises ne concernent pas la même population statistique ou lorsque le ratio blessés/tués est très différent dans les différents domaines. Est-il préférable de sauver une vie au détriment de nombreux blessés graves, ou est-il préférable de « laisser mourir » quelques personnes pour éviter de nombreuses mutilations ? Pour répondre à cette question de manière « objective » on a de nouveau besoin d’un équivalent général et impersonnel qui en l’espèce n’existe pas.

77 Nous préciserons les modalités que peut prendre ce processus de décision dans le dernier chapitre.
Partie III. Droit, normes techniques et ordre marchand

répartition des choix résultant des différentes évaluations. Les tensions que nous avons évoquées mettent en évidence le caractère non marchand du bien sécurité. Il n’est pas possible de traiter ce problème sans s’abstraire de questions de justice et de répartition. La sécurité est un bien primaire qui, dans une société développée comme la société française, ne peut être réservé aux plus riches. Cette dernière considération ne signifie pas qu’en pratique tout les consommateurs-citoyens sont égaux devant la sécurité (les dispositifs de sécurité les plus modernes, par exemple dans le domaine de l’automobile, restent réservés aux plus riches), mais le niveau de sécurité minimal accessible à tous doit être suffisant élevé pour procurer à chacun une sécurité acceptable dans un usage raisonnable. Le développement des normes techniques volontaires répond à cette attente. Mais nous avons déjà signalé que les normes ne doivent pas provoquer une élévation trop importante du prix afin de ne pas empêcher les plus pauvres d’acquérir le produit.

Une fois fixé ce niveau de sécurité minimal, rien n’empêche les constructeurs de proposer à leurs clients des caractéristiques supplémentaires (durabilité, qualité, confort, sécurité accrue, accessoires, pluri-activité, ...) leur permettant de différencier leur produit sur le marché. Cette démarche leur permet de valoriser leur investissement dans la sécurité en le couplant à une démarche qualité. Ainsi d’une incompatibilité entre évaluation marchande et civique de la sécurité, l’investissement dans les normes techniques permettrait de transiter vers une objectivation industrielle de la qualité posant ainsi les conditions d’une régulation apaisée.

78 Sur ce point cf. Elster, 1995, qui étudie les différents logiques pour répartir des biens médicaux disponibles en quantité limitée. L’efficacité (en termes de guérison) est un critère d’attribution parmi d’autres, parfois délaisse au profit d’un critère de compassion. Un changement dans l’environnement politique et social, comme le passage d’un état de paix à un état de guerre, peut modifier les critères de décision: la priorité n’étant plus le soin des malades et l’apaisement de la souffrance, mais rendre les soldats aptes au combat.
Chapitre 7

L’intégration de la sécurité dans une démarche qualité

La sécurité des produits est souvent décrite par les économistes comme une de leurs caractéristiques. Elle serait un élément de la qualité. Lancaster dès 1966 a permis cette extension, le produit, dans sa nouvelle approche du consommateur, étant composé d’un ensemble de caractéristiques élémentaires. La réduction de la sécurité à une sous catégorie de la qualité permet de lui appliquer les résultats de l'analyse économique en asymétrie d'information. Cela suppose qu'il existe un marché de la sécurité, ce qui, nous l'avons vu, n'est pas le cas des biens ordinaires. Pour les biens, comme les automobiles, où la sécurité est un critère d'achat, en situation d'information incomplète et en l'absence de garantie légale comme le contrôle technique, le consommateur serait confronté aux mêmes difficultés que celles décrites par Akerlof (1970). Nous reviendrons dans la première section sur les défaillances du marché mises en évidence par l'analyse de la qualité, ainsi que sur les différentes voies envisagées par les économistes néo-classiques pour répondre à ces défaillances.

La confusion entre sécurité et qualité est entretenu lorsque le support de leur réalisation est, dans les deux cas, constitué par des normes techniques. Bien souvent, ce sont des aspects d'une norme unique qui déterminent les caractéristiques de la sécurité et de la qualité. Il nous semble que cette réduction de la sécurité à une sous catégorie de la qualité est trompeuse. Elle ne permet pas de distinguer les investissements spécifiques aux exigences de sécurité de

---

ceux permettant de valoriser cet effort auprès des consommateurs. De fait, les acteurs de la normalisation distinguent les deux aspects. La sécurité est perçue à travers une contrainte réglementaire tandis que la qualité est considérée comme une démarche volontaire.

Dans le chapitre précédent, nous avons fait état de nos réserves à l'extension du lien marchand au bien sécurité. Il n'en demeure pas moins que le coût d’une politique de sécurité peut mettre en difficulté l'entreprise sur un marché concurrentiel. Elle doit, en conséquence, valoriser cet effort auprès du consommateur. Mais cette valorisation ne s'effectue pas directement. Elle passe par un couplage avec une amélioration de la qualité. L'objectif de la certification est de réussir cette opération. Ces modalités sont complexes. Nous les étudierons dans la deuxième section. L'engagement dans une démarche qualité n'est pas obligatoirement la conséquence d'un positionnement stratégique. Il peut résulter du cheminement d’une entreprise et de ses dirigeants. La représentation appropriée du processus de décision n'est plus, dans ce contexte, la maximisation des intérêts mais les modèles de rationalité procédurale et de « satisficing » (Simon, 1976). L’approche conventionnaliste qui participe à ce mouvement sera présentée dans la troisième section.

SECTION I. L’OBJECTIVATION DE LA QUALITE

1.1. L’échec du marché en asymétrie d'information

1.1.1. La notion d’information asymétrique

Dans la théorie néo-classique, le concept de qualité permet de classer les biens selon des catégories homogènes. Cette nomenclature (Benetti et Cartelier, 1980) est indispensable pour que les prix tiennent leur rôle de régulateur de la rareté. La sélection adverse et le hasard moral qui résultent de la suppression de l’hypothèse d’objectivation des qualités perturbent la régulation du marché.

2 Stiglitz (1987) note que ce n’est pas l’hypothèse d’information imparfaite qui invalide le modèle d’Arrow et Debreu, mais ses implications : la modification des prix (des marchandises et du travail) se traduit par un changement dans les états de la nature (probabilité de défaillance, qualité moyenne des biens).
Le hasard moral désigne un doute sur le comportement de l'agent lorsque celui-ci n’est pas observable (la mise en vente de biens de mauvaise qualité sur le « market for lemons » d’Akerlof (1970), la productivité du travail dans les modèles de « tire-au-flanc »). La sélection adverse concerne une situation où le prix sélectionne des qualités déjà existantes. Dans les deux cas, la causalité de la théorie standard est renversée, ce sont les prix qui déterminent la qualité (sur le « market for lemons », la valeur moyenne des biens offerts diminue proportionnellement aux baisses de prix). L’exemple le plus classique de sélection adverse est celui des compagnies d’assurance qui, en recherchant la maximisation de leur profit par une augmentation des primes, sélectionnent les clients les plus risqués. Le cas classique de hasard moral concerne l’individu prudent qui, une fois assuré, change de comportement.\(^3\)

1.1.2. L’asymétrie d’information sur des biens usés : le modèle d’Akerlof


\(^3\) Mais des extensions ont été faites à différents marchés, notamment au marché du travail. Cf. le survey de Stiglitz (1987).
Formellement, Akerlof suppose deux groupes d’agents, les vendeurs qui possèdent N voitures et les acheteurs. Les vendeurs ont une fonction d’utilité définie par :

\[ U_1 = M + \sum_{i=1}^{n} x_i \]

où M désigne les autres biens que les automobiles, n le nombre de voitures et \( x_i \) la qualité de la \( i \)\textdegree voiture ; x est uniformément répartie sur l’intervalle \([0;2]\). L’utilité des acheteurs est égale à :

\[ U_2 = M + \frac{3}{2} \sum_{i=1}^{n} x_i \]

On suppose le prix des voitures égal à p et celui des biens M à un. En conséquence, les vendeurs ne vendront une voiture de qualité \( x_i \), que si \( p \geq x_i \).

La demande dépend du prix et de la qualité. Les acheteurs potentiels ne passeront à l’acte que si le prix est inférieur ou égal à la qualité de la voiture soit :

\[ \frac{3}{2} x_i \geq p \text{ c’est-à-dire } x_i \geq \frac{2}{3} p \]

Mais les acheteurs potentiels ne peuvent observer la qualité réelle des voitures. La seule information dont ils disposent concerne la qualité moyenne, que l’on nomme u. La demande est donc croissante avec u. \( D = D(p, u) \) avec \( D'_p > 0 \); \( D'_u > 0 \). La qualité moyenne des voitures offertes est donnée par :

\[ u = \frac{p}{2} \text{ donc } u'(p) > 0 \]

La conclusion est immédiate. Bien qu’il existe un segment de prix sur lequel des échanges pourraient avoir lieu (pour tout \( x_i \in [2p / 3; p] \)), en présence d’une information incomplète, la demande est nulle (\( \forall p, u < 2p / 3 \)). Le prix ne joue plus son rôle régulateur entre l’offre et la demande. Une baisse du prix des voitures conduit à une baisse de la qualité moyenne offerte par les vendeurs et, par conséquence, à une diminution de la demande. La levée de l’hypothèse de nomenclature conduit à l’échec du marché walrasien.
1.1.3. Les conséquences de l'asymétrie d’information sur l’économie du bien être

Stiglitz (1987) généralise les observations d'Akerlof aux marchés les plus courants. Il remarque que les caractéristiques des biens ne sont pas common knowledge et les firmes non price-takers. Il en résulte la non-vérification de quelques lois fondamentales de l'analyse économique standard. L'offre peut ne pas égaliser la demande et les firmes usent des prix et de la qualité comme variable d'ajustement. La seconde loi non vérifiée est la loi du prix unique. En situation d'asymétrie d'information, tous les produits qui ont les mêmes caractéristiques peuvent ne pas avoir le même prix. Lorsque les caractéristiques des biens ne sont pas observables, le prix est un indicateur de celles-ci. L’asymétrie d’information remet en cause le théorème de l’économie du bien être concernant l’efficacité parétienne de l’équilibre concurrentiel. La décentralisation de l’allocation des ressources comme condition d’optimalité n’est plus automatique et l’intervention de l’État par le biais des taxes et des subventions peut de nouveau s’avérer efficace. Enfin il n’y a plus de nette séparation entre l’efficacité et l’équité: la distribution initiale des richesses entre détenteurs de capitaux et salariés intervient dans la détermination du niveau de production nationale.

Devant l’importante remise en cause du paradigme néo-classique par les travaux sur le hasard moral et la sélection adverse, les économistes ont formulé des réponses diverses. Une première direction consiste à rester dans le cadre des relations marchandes. Ce sont les variables du marché, les prix et les quantités, qui doivent permettre d’identifier la qualité. Nous verrons que ce double rôle assigné aux mécanismes du marché pose des problèmes. Une solution plus réaliste consiste à faire appel à des indicateurs de qualité hors marché. Cette extension est effectuée dans le cadre de la théorie néo-classique sans modifier le processus de décision des acteurs (la rationalité économique) ce qui conduit à des modèles fortement déséquilibrés. Les catégories du social, comme « la confiance » ou « le don », permettant la coordination sont réduite au résultat d’un calcul. Celui-ci demande aux acteurs des capacités cognitives bien plus fortes que dans la théorie standard.
1.2. Les réponses marchandes à l'asymétrie d'information

1.2.1. Le signal par les prix.

La théorie du signal développée par Spence (1973) pour analyser le marché du travail a été appliquée aux biens de consommation. Alors que le modèle d'Akerlof se situe dans un contexte où le choix de la qualité n’est pas une variable de décision, ici la qualité dépend des prix. L'idée de fond est qu’à un prix élevé correspond un niveau de qualité élevé. En fixant un prix fort, les producteurs délivrent un message sur la qualité de leurs produits. Pour que cela fonctionne, encore faut-il que les mécanismes concurrentiels fassent qu’il soit plus intéressant pour les firmes d’émeter un signal qui correspond à la qualité réelle que de tricher.

Une raison qui explique que les firmes respecteront leur engagement est la présence sur le marché d’un groupe de consommateurs informés. En effet en reprenant la présentation de Tirole (1993, p 214), supposons un producteur qui a le choix entre deux niveaux de qualité. Un niveau élevé, qui associe un prix \( p_H \) et un coût unitaire \( C_H \), et un niveau bas, dont le prix \( p_B \) et le coût \( C_B \) sont inférieurs. On a \( \alpha \) consommateurs informés prêt à payer \( \theta \) un bien de bonne qualité (leur fonction d’utilité est résumée par l’équation \( U = \theta s - p \) avec \( s=1 \) lorsque la qualité est bonne, et \( s=0 \) lorsqu’elle est mauvaise). Les \( (1-\alpha) \) consommateurs restant n’observent la qualité qu’après l’achat. Le prix \( p \) appartient à l’intervalle \([0 \ ; \ \theta]\).

Si le producteur propose un niveau élevé de qualité, son profit s’élève à \( \Pi_H = p - C_H \). En effet, tant que \( p \leq \theta \) les acheteurs informés et non informés achètent le produit. Dans le cas où le producteur propose la mauvaise qualité, les consommateurs bien informés se retireront du marché. Cette stratégie lui rapporte \( \Pi_B = (1-\alpha)(p - C_B) \)

\(^4 \) Récentemnt, Andrew, Daughety, Reinganum (1995) ont proposé un modèle qui analyse les décisions d’un monopole lorsque la sécurité est inobservable par le consommateur et lorsque le producteur doit intégrer dans sa fonction de profit le montant total des dommages (la partie indemnisée par la firme et celle non indemnisée que supporte le consommateur). Le profit de la firme dépend du degré de sécurité (qui se répercute sur le montant des dommages), du prix, et du niveau de sécurité perçu. En l’absence d’information sur la sécurité, le consommateur déduit du prix la probabilité de défaillance. Un prix élevé ou un bas prix est un signal du niveau de sécurité choisi par la firme selon que le système de responsabilité est favorable à l’une ou l’autre des parties et selon le signe du coût marginal de la production de risque.
Son intérêt à proposer la qualité élevée se résume ainsi dans l’inégalité :

\[ p - C_H \geq (1 - \alpha) (p - C_B) \iff \alpha p \geq C_H - (1 - \alpha) C_B \]

On en déduit deux conclusions. Premièrement, la production de la « bonne qualité » va de pair avec un prix élevé. Deuxièmement, les consommateurs non informés étant rationnels, ils anticipent ce résultat. En conséquence, le niveau du prix leur délivre l’information qu’ils ne possédaient pas. Ce résultat est valable que s’il n’est pas possible pour le producteur de segmenter le marché en proposant aux deux types de consommateurs un niveau de qualité distinct.

Le retour à une régulation harmonieuse repose dans ce type d’approche à la proportion \( \alpha \) de consommateurs informés. La politique publique préconisée est immédiate. Il suffit de diffuser le maximum d’informations (en mettant, par exemple, à la charge de l’État, le coût d’acquisition de cette information) pour voir le niveau de qualité offerte augmenter. Le problème à résoudre est un problème d’externalité positive (les consommateurs en s’informant permettent à d’autres consommateurs de bénéficier de cette information). Cette approche ne remet pas en cause la suffisance de la souveraineté du consommateur pour faire disparaître du marché les produits socialement nuisibles. Or, nous pensons que si une politique de la sécurité doit s’accompagner d’une meilleure information du consommateur (notamment pour la partie de la régulation qui repose sur le marché), elle ne peut se limiter à cet aspect. Une grande part de la politique de prévention doit reposer en amont du marché sur la phase de fabrication.

Dans un cadre dynamique l’intuition première du signalement est renversée. On peut montrer qu’il peut être rationnel pour un producteur de bonne qualité de proposer un prix peu élevé. En effet, un bas prix est une incitation à l’expérimentation du produit. Raisonnons sur deux périodes. Si seules sont renouvelées les consommations des biens de bonne qualité (ou si les producteurs de biens de mauvaise qualité n’ont pas intérêt à sacrifier le profit courant pour se constituer une clientèle), seuls les producteurs de ces biens ont intérêts à les proposer à un prix d’appel. Les consommateurs anticipant ce comportement déduisent du prix la qualité du bien.

Supposons que les consommateurs sont identiques et qu’ils préfèrent le niveau de qualité élevée. Supposons également que tous les consommateurs consomment à la première période sans connaître le niveau de qualité du
produit. Ils ont tous les mêmes goûts (\(\theta\)) et préfèrent la bonne qualité. Le prix en seconde période de l’entreprise de bonne qualité \(p_{H}^1\) ne peut dépasser \(\theta\). La question qui se pose est de savoir si l’entrepreneur a intérêt à effectuer un prix d’appel pour augmenter ses ventes dans la seconde période et à quelles conditions le prix de la première période peut-il fournir une indication sur la qualité proposée à la seconde période. Supposons que le prix fournisse un tel signal, le profit de l’entreprise de bonne qualité est égal à:

\[
\Pi_H = (p_{H}^1 - C_H^1) + \delta(\theta - C_H^1) \text{ où } \delta \text{ désigne le nombre de consommateurs qui renouvellement leur achat.}
\]

Tandis que le profit de l’entreprise de mauvaise qualité est nul (sous l’hypothèse simplificatrice que les consommateurs préfèrent la qualité).

Pour que l’entreprise de mauvaise qualité n’ait pas intérêt à imiter le prix de l’entreprise de bonne qualité, il faut en outre que \(p_{H}^1 \leq C_B\), ce qui signifie que :

\[
\Pi_H \leq (C_B - C_H^1) + \delta(\theta - C_H^1)
\]

Sous cette condition le producteur de bonne qualité ne produit que lorsque \(\delta(\theta - C_H^1) \geq C_B^1 - C_B\). Le prix d’équilibre de la première période s’élève à \(p_{H}^1 = C_B\). A ce prix le profit du producteur de mauvaise qualité étant nul, le bas prix est un signal de bonne qualité.

Ce raisonnement repose sur la supériorité de l’effet positif du renouvellement des achats à la seconde période (Nelson, 1974) sur l’effet négatif résultant de la différence de coûts (Schmalensee, 1978). Dans cette présentation, les producteurs de basse qualité ne produisent pas. Ils ne produiraient pas davantage si la population acceptait une mauvaise qualité pour un petit prix (ou alors le prix ne serait plus un signal de la qualité, en conséquence, \(C_B > \theta s_B, \forall s_B\)). Si on introduit deux populations de consommateurs ayant des goûts distincts ((\(\theta_1, \theta_2\)) avec \(\theta_1 > \theta_2\)) et deux mesures idiosyncratiques de la qualité ((\(s_H, s_B\)) avec \(s_H > s_B\)), le prix élevé peut être un signal de mauvaise ou de bonne qualité selon que «l’effet renouvellement» ou l’effet «différence de coûts»
domine. Il n’est donc pas possible au consommateur de se fixer une règle du type « les prix élevés correspondent à une qualité élevée car c’est l’intérêt des entreprises qu’il en soit ainsi ». Il lui faut connaître les coûts de production marginaux des firmes pour savoir si les prix élevés sont un bon ou un mauvais signal. Autant dire que l’incertitude sur la qualité est reportée sur des données encore plus insaisissables. D’autres signaux que les seuls prix sont donc nécessaires pour guider le consommateur dans ses choix. La quantité de produit offerte est-elle un recours pour acquérir cette information qualitative ?

1.2.2. Le signal par la file d’attente

On sent bien que, dans un certain contexte, la file d’attente pour un produit peut fournir une indication de qualité au futur acquéreur. Cette intuition correspond à certains types de services comme les cinémas ou les restaurants. En dehors de toutes informations sur les prestations d’un restaurateur, une salle bien rempîlée laisse supposer des mets de qualité. Le comportement rationnel, dans ce contexte, est un comportement d’imitation. Le nouveau venu qui observe la file d’attente, s’il ne communique pas avec ceux qui attendent, suppose qu’ils détiennent l’information qu’il recherche. Pour ne pas être déçu, ses goûts doivent être proches de ceux qui sont dans la file d’attente. Il y a peu de chances pour que l’amateur de films d’arts et essais se rallie à ce critère. Le comportement d’imitation ne peut que devenir problématique s’il se généralise, le résultat pouvant ne pas correspondre aux intentions premières des individus. Le problème n’en est plus un si ce n’est pas pour la qualité de la nourriture qu’est recherché le restaurant mais pour son caractère à la mode. Les caractéristiques redeviennent alors observables (on cherche « un café branché » avec une salle bien remplie) et la régulation par les prix peut de nouveau s’exercer.

Le secteur des biens des luxe est un exemple où les restrictions volontaires de quantité ont pour but de signaler la qualité aux consommateurs. Mais la restriction sur les quantités produites s’accompagne d’une valorisation des méthodes de production, et d’un prix élevé. L’information que reçoit le consommateur n’est pas univoque. Elle s’inscrit dans un modèle de production

qui permet à l’entreprise de se positionner sur le marché. Le rationnement sur les quantités s’interprète comme la conséquence du refus de la production de masse et le prix élevé est « le prix à payer » pour l’utilisation de modes de fabrication traditionnels.

Il est par ailleurs une interprétation de la file d’attente selon laquelle elle serait un signal de mauvaise qualité dans la mesure où elle entraînerait un surcoût pour l’acquéreur. De Vaning et Saving (1983) proposent un modèle illustrant ce cas. Ils distinguent trois prix, le prix attendu, observé et réalisé, qui correspondent aux différentes étapes d’une séquence d’achat. Le prix attendu est le prix espéré par les agents avant d’entrer sur le marché. Il dépend du prix du produit et de l’espérance mathématique du coût d’attente. Ce dernier est la fraction des consommateurs qui attendent d’être servis (N) sur les capacités de production de la firme (S). Mathématiquement il s’écrit 

\[ p^A = p + v \left[ E(N/S) \right] \]

Le prix de vente (p) et les capacités de production (S) sont tous les deux connus des agents ; v > 0 mesure la valeur marginale du temps. Le prix observé est la somme du prix du produit et du coût d’attente observé avant l’achat \( p^O = p + v(N/S) \). Le prix effectif (après l’achat) correspond au prix de production additionné au coût d’attente effectif \( p^E = p + vW^E \). Ce coût dépend positivement de la valeur du temps et de la quantité produite, et négativement des capacités de production de la firme, 

\[ W = W(v, Q, S) \]

La demande dépend du prix attendu. La firme détermine le prix, ou la quantité produite et les capacités de production, qui maximise ses profits et le coût d’attente observé tient le rôle de signal de qualité pour le consommateur (1/W est la mesure objective de la qualité). Plus la file d’attente sera longue, plus le prix attendu du produit sera élevé et la demande du consommateur faible. Une critique essentielle de cette théorie, formulée par Olivier Biencourt (1995), est que l’indicateur de qualité est totalement endogène. Il varie en fonction des

\[ \text{Var} \]

6 On peut penser aux secteurs d’activité où le temps est une donnée importante comme les transports routier ou aérien. Mais les résultats peuvent être généralisés pour tous les biens et services où l’attente représente un coût pour l’usager. Un supermarché où l’on fait la queue sera de moins bonne « qualité » qu’un autre (« toutes choses égales par ailleurs ») où les caisses sont toujours libres. La généralisation par De vaning et Saving (1983, p. 996) de cette théorie à l’ensemble de l’économie de la qualité est néanmoins contestable. L’argument de ces derniers repose sur une liaison entre le taux de production et la fiabilité des produits pour un capital donné.
quantités de production de l'entreprise. Pour que le temps d’attente soit l’indicateur de qualité, il est nécessaire que les autres caractéristiques du bien (fiabilité, sécurité, etc.) ne diffèrent pas pour l’ensemble des firmes.

Il existe un autre cas où la file d’attente est un signal de mauvaise qualité sans que cela concerne la phase d’achat du produit. Considérons le marché des ordinateurs compatibles PC. Une prospection chez les constructeurs indépendants permet d’obtenir une bonne économie par rapport aux produits des grandes marques. A l’intérieur de ce second marché, il est encore possible de faire des économies. Les assembleurs testés par les revues spécialisées proposent les prix les moins intéressants et on trouve des fabriquants avec des prix inférieurs de 20 à 30%. Il existe cependant un risque d’avoir affaire à un bien de très mauvaise qualité (sur la qualité des composants mais aussi sur l’adéquation de la machine avec les caractéristiques annoncées). Une longue file d’attente devant le service après-vente du magasin atténue le désir de tenter l’expérience. Il est vrai que dans ce genre de situation, on se contente rarement d’observer la file d’attente. « Le signal » est ici renforcé par une discussion avec les insatisfaits sur la nature de leurs mésaventures. La prise de parole cherchant à connaître l’expérience d’autrui, nous fait sortir de la simple prospection du marché. Il est significatif que la plupart des S.A.V. sont situés dans des endroits peu visibles et souvent peu accessibles.

1.2.3. Le signal par la publicité.

La publicité peut fournir aux consommateurs l’information détenue par le producteur. Mais c’est un référentiel peu fiable. Le consommateur ne peut pas avoir confiance dans l’information fournie. Des modèles tentent de montrer que même lorsqu’elle ne fournit aucune information la publicité permet de signaler la qualité, la dépense consacrée à la publicité étant l’indice d’une présence durable sur le marché. Pour que les conditions optimales soient réunies, il faut que seules les entreprises qui produisent des produits de haute qualité les signalent par la publicité. Ces dépenses tiennent alors un rôle équivalent au prix de lancement, à ceci près que les consommateurs ne bénéficient pas de la

---

7 Le rationnement représente une « attente d’entrée » sur le marché. On propose, pour prolonger la similitude avec la phase de prospection, de qualifier l’attente au service après-vente « d’attente de sortie ». 
réduction du profit courant que cela représente pour l’entreprise. Les modèles raisonnent souvent en deux périodes où la qualité devient objective du fait de l'expérience des consommateurs et où entre en jeu des phénomènes de réputation. On peut raisonner également sur des marchés segmentés où la publicité est le seul moyen d'atteindre les consommateurs du haut du marché.

Dans la plupart des modèles la publicité se réduit à un coût monétaire (« une dépense à fonds perdu », Tirole, 1993) qui vient s’ajouter aux coûts de production. Ce coût permet un gain ultérieur quantifiable en profit. Or la publicité ne se résume pas à une dépense supplémentaire. Elle n’est pas seulement le signe d’une présence durable sur un marché mais permet de familiariser le consommateur avec la marque et le produit. Il n’est pas possible de distinguer entre ses aspects psychologiques et économiques comme le suggère Tirole (1993, p. 229). La publicité est souvent analysée (et dénoncée) comme agissant sur les désirs refoulés des individus. Nous conjecturons que le message publicitaire, même s’il est peu crédible, influe sur les décisions conscientes des consommateurs en raison de leur aversion pour le risque. Celui qui en a les moyens préférera payer la lessive plus chère même s’il n’est pas totalement convaincu qu’elle lave « plus blanc ».

La publicité ne diffuse pas seulement un message, elle modifie l’image publique de l’entreprise en mobilisant les attentes de la population. L’entreprise façonne sa propre représentation de ces attentes. La mise sur le marché est précédée d’une analyse des désirs et de la manière de les éveiller. Cette anticipation utilise des méthodes de sondage et des panels de consommateurs de type industriel. Une analyse plus poussée du rôle de la publicité dans la conception et la promotion des produits devrait intégrer l’utilisation de ces méthodes et la manière de les concilier avec les mécanismes de diffusion dans l’opinion.

La publicité n’est pas la solution la plus satisfaissante pour valoriser les investissements dans la sécurité. En effet, mobilisant essentiellement les désirs des consommateurs, elle ne valorise pas les investissements dans la normalisation qui viennent s’ajouter au budget publicitaire. Pour que les dépenses publicitaires soient réellement efficaces, il faudrait que le message
porte directement sur la sécurité. La stratégie de l’entreprise consisterait à mobiliser l’aversion pour le risque des consommateurs. Mais le danger de cette communication est qu’elle peut avoir un effet négatif sur la demande. Une politique de communication peut néanmoins accompagner le mode d’objectivation de la qualité. Il peut s’agir d’une campagne de publicité collective sur un certificat de qualification. Les coûts de la campagne sont ainsi répartis sur l’ensemble des protagonistes tandis que le gain en notoriété profite à tous. Mais ce n’est pas la publicité qui garantit la qualité au consommateur. Elle reste sous le contrôle d’un tiers. En dehors du prix, des quantités produites et de la publicité, il ne reste qu’une voie au producteur pour signaler sa qualité sans intermédiaire : il s’agit de l’engagement unilatéral de garantie.

1.2.4. Le signal par la garantie

Bien que la garantie, dans le cadre de la garantie légale, doit être considérée comme une régulation extra-contractuelle dans un cadre volontaire elle s’assimile à un comportement contractuel. C’est l’intérêt bien compris des acteurs de postuler une clause de garantie dans le contrat. Le consommateur n’est plus tenu de rechercher si les annonces du producteur sont véridiques (dans le cas contraire, il ferait jouer la garantie) et le producteur peut ainsi vendre ses produits aux prix qui correspondent à leurs qualités. L’article de Michael Spence (1977) illustre cette idée.

Spence utilise un modèle de même inspiration que celui du chapitre 6, section I.2. Il suppose que les consommateurs n’identifient que deux caractéristiques du bien convoité. Son prix (p) et le niveau de responsabilité du producteur (m). En revanche, ils ne connaissent pas (s) la probabilité que le produit ne soit pas défaillant (à la différence des producteurs qui eux la

---

8 Remarquons que la principale difficulté réside dans le fait que le message publicitaire doit se limiter à une forme condensée du type : « attention ! Il existe des produits dangereux, mon produit est sûr, achetez mon produit ! ». Il n’est pas possible de décrire dans le détail les causes et les usages qui expliquent ces risques. Un certain nombre d’entre eux sont pris en charge par la normalisation sans qu’il soit nécessaire et utile d’en informer le consommateur (le risque de pincement lors de l’ouverture d’un tiroir, les zones protégées des sièges, etc.). Les campagnes de prévention se limitent aux usages déviants sur lesquels la normalisation nécessiterait une augmentation démesurée de la technicité (par exemple, inciter à disposer les queues des casseroles vers l’intérieur de la cuisinière pour prévenir les accidents domestiques).

9 Cf. le chapitre 2 pour un résumé de la jurisprudence en matière de sécurité qui s’appuie sur les règles de la garantie légale.
Les consommateurs évaluent cette probabilité par le niveau de garantie offerte par les producteurs \((s=h(m))\). La variété des goûts est prise en compte par un paramètre \(\theta\). On suppose que les consommateurs ont de l’aversion pour le risque. En appelant \(v_\theta(x)\) et \(u_\theta(x)\) leurs satisfactions dans le cas où le produit a ou n’a pas de défaut, on obtient la fonction d’utilité des consommateurs:

\[
(1) \quad \tilde{u}_\theta = h(m)u_\theta(y - p) + (1 - h(m))v_\theta(y - p + m).
\]

Cette fonction est différente pour chaque consommateur en fonction de \(\theta\).

Les producteurs offrent leur produit au prix \((p)\) qui égalise le coût marginal soit:

\[
(2) \quad p = c'(s) + (1 - s)m \quad \text{où} \quad c'(s) \text{ représente le coût marginal de production. Les conditions du premiers ordre sont :}
\]

\[
(3) \quad \left[h u_\theta' + (1 - h)v_\theta'\right]\left(c'' - m\right) = 0
\]

\[
(4) \quad h'(u_\theta - v_\theta) + (1 - h)s\nu_\theta' - (1 - s)hu_\theta' = 0
\]

En introduisant \(s = h(m)\) dans l’équation (4), on obtient:

\[
(5) \quad h'(u_\theta - v_\theta) + s(1 - s)(v_\theta' - u_\theta') = 0
\]

L’équation (3) implique \(c'' = m\) (6), le premier terme de l’équation ne pouvant être nul. En considérant comme condition d’équilibre l’équation \(s = h(m)\) que l’on inverse \(m = t(s)\) (7) et en égalisant avec (6), on obtient \(c''(s) = t(s)\). Ainsi \(m\) donne une indication sur la pente du coût marginal, donc sur \(s\) à l’équilibre. Il reste néanmoins une question : dans quel contexte le signal par la garantie est-il optimal ?

L’optimum est déterminé par la maximisation par rapport à \(m\) et \(s\) de l’équation:

\[
(8) \quad U^* = su_\theta(y - c' - (1 - s)m) + (1 - s)v_\theta(y - c' + sm)
\]

10 Heureusement, dans le monde réel, les produits défaillants ne sont pas toujours mis sur le marché en connaissance de cause !
ce qui donne comme solution :

\[ u_\theta' = v_\theta' \]

et

\[ c''(s) = m + \frac{u_\theta - v_\theta}{su_\theta' + (1 - s)v_\theta'} \]

que l’on peut écrire :

\[ c''(s) = m + \frac{u_\theta - v_\theta}{u_\theta'} \text{ avec } u_\theta' = v_\theta' \]

Supposons que la défaillance du produit entraîne une perte monétaire de \( \theta \), on a :

\[ v_\theta(x) = u_\theta(x - \theta) . \]

La condition (9) implique que le niveau de garantie optimal restaure la situation de l’acheteur avant la défaillance, soit \( m = \theta \) (13). En introduisant (12) et (13) dans (8), on obtient comme condition d’équilibre \( u_\theta = v_\theta \), et (11) devient :

\[ c'' = m \]

En résumé, la solution optimale doit répondre à deux conditions :

\[
\begin{cases}
  u_\theta' = v_\theta' \\
  c'' = m
\end{cases}
\]

Or, ces résultats sont identiques à ceux des équations (3) et (5) dans lesquelles on introduit \( u_\theta = v_\theta \). La mauvaise perception par les acheteurs de la probabilité de défaillance du produit ne permettait pas d’obtenir la solution optimale. La garantie, lorsqu’elle totale (c’est-à-dire lorsqu’elle restaure l’utilité de l’acquéreur en cas d’accident) permet d’atteindre cet optimum\[11\]

\[\]

\[11\] Spence développe, dans le même article, un modèle où la solution optimale, lorsque \( u_\theta > v_\theta \), résulte de la juxtaposition d’une garantie au consommateur et d’une responsabilité vis-à-vis de l’État.
Les résultats de Spence sont directement liés à l’hypothèse sur la relation entre la garantie et la probabilité de défaillance (s=h(m)). Mais dans la réalité, Il est peu probable que la garantie puisse à elle seule résoudre les problèmes d’asymétrie d’information. Cette solution repose implicitement sur le « bon » fonctionnement de l’institution judiciaire. La garantie élimine les craintes du consommateur si les décisions juridiques sont rapides et certaines, et l’accès à la justice peu coûteux. Les décisions judiciaires doivent également être exécutées. Autant de conditions qui ne se retrouvent pas toujours dans le fonctionnement ordinaire de la justice. La non crédibilité de la garantie totale est patente pour les biens peu coûteux. Il semble, en effet, peu probable qu’un consommateur fasse un procès à la suite de la défaillance de ce type de produits lorsque les dommages et intérêts se limitent au prix d’achat. La garantie est donc une arme bien insuffisante pour établir la confiance des consommateurs envers les producteurs. La garantie totale peut, en outre, poser des problèmes de hasard moral et de sélection adverse, du côté du consommateur cette fois, si la fiabilité du produit dépend de son utilisation.

1.3. Les réponses hors marché

La fragilité des résultats précédents rend problématique la signalisation de la qualité par les indicateurs du marché. Le signal repose sur la rationalité économique du producteur et son anticipation par le consommateur. Mais les prix élevés peuvent, selon le contexte, être des signaux de bonne et de mauvaise qualité. A cela s’ajoute la possibilité pour le fabricant de multiplier les signaux (publicité plus prix d’appel, garantie partielle accompagnée de publicité, etc.). Comment le consommateur peut-il se repérer et interpréter correctement ces différents signaux ?

Les récents développements de la science économique proviennent de la prise en compte des asymétries d’informations sur le marché. Mais la notion d’information est encore trop générale. Elle ne permet pas de distinguer les différents supports qui permettent sa lisibilité par les acteurs. Le doute sur la qualité est souvent levé par un repère cognitif qui sort de la relation purement marchande. Akerlof indique qu’il existe des ressources variées en dehors du marché servant d’indicateurs de la qualité. Les institutions citées par Akerlof

---

12 Pour en être davantage convaincu, cf. le chapitre 6, section II.
Chapitre 7. L’intégration de la sécurité dans une démarche qualité

sont les marques des produits, les licences et la référence à des chaînes de magasins. Ce dernier exemple nous paraît éclairant des différents modes de coordination mis en œuvre dans une recherche de la qualité. Deux stratégies s’offrent au voyageur affamé d’une ville inconnue. Soit il s’adresse à l’autochtone qui sait quels sont les restaurants locaux dont la prestation est supérieure aux autres. Soit, timide ou réticent à la découverte de mets inconnus, il se rend dans une chaîne délivrant la même qualité standard dans tous les restaurants sous son enseigne. Il reste à préciser sous quelles conditions ces différentes ressources peuvent être mobilisées par le consommateur.

1.3.1. L’introduction d’une norme de qualité minimale

Il serait peu bénéfique de ne voir dans le modèle d’Akerlof qu’un problème technique. Ce que montre Akerlof, ce n’est pas l’inadéquation de la formalisation pour décrire le processus de marché mais le savoir commun et implicite contenu dans cette formalisation. En prenant un exemple où les qualités des biens ne sont plus données a priori pour l’ensemble des agents, l’échange ne peut avoir lieu. André Orléan (1991a) montre qu’il suffit, d’un point de vue technique, de segmenter le spectre de la qualité en deux intervalles \([0,h_0]\) et \([h_0,2]\) définissant deux niveaux de qualité avec deux prix respectifs, pour que des échanges redeviennent possibles\(^{13}\). Ce que ne résout pas cette formalisation est les conditions d’émergence du niveau \(h_0\).

Rappelons les résultats d’Orléan. Ce dernier part du modèle d’Akerlof mais suppose trois groupes d’acteurs, le groupe (A) des vendeurs de biens de qualité inférieure à \(h_0\), le groupe (B) des vendeurs de biens de qualité supérieure à \(h_0\), et les acheteurs (groupe 2). La qualité est distribuée sur \([0,2]\) (à des fins de simplicité, on considère le cas continu). La qualité de la quatrième voiture est donc égale à \(h(q) = \frac{q}{N}\) pour \(q \in [0,N]\).

Alors que les vendeurs du groupe A, pour les mêmes raisons que celles mises en évidence par Akerlof, ne parviennent jamais à vendre leurs produits, il

\(^{13}\) On se reporterà également à l’article de Hayne E. Leland (1979) qui montre que l’introduction d’un niveau de qualité minimal dans un marché avec asymétrie d’information est, sous certaines conditions, socialement bénéfique. Cependant dans son modèle, si le standard est élaboré par les professionnels (le niveau de qualité choisi maximisant leur profit), il sera supérieur au niveau socialement optimal déterminé par la méthode du surplus.
devient possible aux vendeurs du groupe B, pour certaines valeurs de $h_0$, de vendre les leurs. On appelle $p$ le prix des voitures des vendeurs B. Ces derniers vendront uniquement les voitures dont la qualité $h$ est comprise entre le niveau $h_0$ et le prix de vente.

La fonction d’offre s’écrit ainsi :

| $s(p)$ | Condition  
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>$s(p) = 0$</td>
<td>pour $0 \leq p \leq h_0$</td>
</tr>
<tr>
<td>$S(p) = \frac{N}{2} (p - h_0)$</td>
<td>pour $h_0 \leq p \leq 2$</td>
</tr>
<tr>
<td>$s(p) = \frac{N}{2} (2 - h_0)$</td>
<td>pour $p \geq 2$</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Lorsque $p \leq 2$, la qualité maximale offerte par le groupe B s’élève à $p$. On en déduit la qualité moyenne :

$$u = \frac{p + h_0}{2}$$

Lorsque $p \geq 2$, la qualité maximale offerte vaut 2 et la qualité moyenne :

$$u = \frac{2 + h_0}{2}$$

Le groupe 2 achète les voitures dont la qualité moyenne respecte la condition $3h/2 \geq p$ (cf. la fonction d’utilité des consommateurs du modèle d’Akerlof). On suppose de nouveau que l’indicateur de la qualité est la moyenne (les acheteurs n’ont pas d’aversion pour le risque). La maximisation de l’utilité des acheteurs implique comme condition nécessaire à l’achat $u > 2p/3$. Ce qui en remplaçant $u$ par sa valeur donne comme condition :

- si $p \leq 2$  
  \[ p \leq 3h_0 \]

- si $p \geq 2$  
  \[ p \leq \frac{6 + 3h_0}{4} \]

La fonction de demande est définie comme suit :
Chapitre 7. L’intégration de la sécurité dans une démarche qualité

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>pour $3h_0 \leq 2$</th>
<th>pour $3h_0 \geq 2$</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>$D(p) = \frac{M}{p}$</td>
<td>$0 \leq p \leq 3h_0$</td>
<td>$0 \leq p \leq \frac{6 + 3h_0}{4}$</td>
</tr>
<tr>
<td>$D(p) = 0$</td>
<td>$p &gt; 3h_0$</td>
<td>$p &gt; \frac{6 + 3h_0}{4}$</td>
</tr>
</tbody>
</table>

où M désigne la quantité des autres biens du groupe 2.

Des échanges vont pouvoir se réaliser pour certaines valeurs de $h_0$. On résume les résultats dans le tableau suivant :

<table>
<thead>
<tr>
<th>Condition</th>
<th>Équation</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>$h_0 \leq p \leq 3h_0$ et $p \leq 2$</td>
<td>$p = h_0 + \frac{\sqrt{h_0^2 + 8}\frac{M}{N}}{2}$</td>
</tr>
<tr>
<td>$h_0 \leq 2 \leq p \leq \frac{6 + 3h_0}{4}$</td>
<td>$p = \frac{2M}{N(2-h_0)}$</td>
</tr>
</tbody>
</table>

L’analyse d’Orléan ne se contente pas de remarquer que les échanges redeviennent possibles du moment qu’un niveau de qualité minimal ($h_0$) est identifié. L’auteur met en évidence un conflit, sur la définition de ce niveau, entre les intérêts des consommateurs et des vendeurs du groupe B, ainsi qu’à l’intérieur du groupe B, entre les vendeurs de biens de bonne et de mauvaise qualité. Les échanges n’ont lieu que lorsque la qualité est comprise dans l’intervalle $[h_m, h_M]$. L’auteur montre qu’il existe une valeur de $h$ (appelons là $h^*$) pour laquelle l’utilité des acheteurs est maximale. Pour $h_0 \in [h_m, h^*]$ l’utilité des acheteurs augmente. Pour $h_0 \in [h^*, h_M]$, l’augmentation de la qualité moyenne ne suffisant plus à compenser l’augmentation des prix, l’utilité des acheteurs baisse. Du côté des vendeurs, on distingue ainsi deux positionnements stratégiques, que l’auteur propose d’appeler « conventions de qualité ».

Un niveau de qualité peu élevé, mais supérieur au niveau minimum à partir duquel des échanges deviennent possibles, ($h_m$) et un niveau de qualité élevé ($h_M$). L’utilité des vendeurs du groupe B est d’autant plus forte que l’utilité des consommateurs est faible. Elle est maximale pour $h_0 = h_m$ et $h_0 = h_M$.

---

14 Les trois niveaux de qualité mises en évidence par Orléan correspondent, selon l’auteur, à trois situations concrètes : celle des produits de luxe ($h_M$), celle des produits bon marché ($h_m$) et celle des produits à la qualité « contrôlée » ($h^*$).
et minimale pour $h_o = h^*$. Le conflit entre intérêt des consommateurs et des vendeurs est donc clairement identifié.

Du côté des vendeurs, le conflit réside de l’existence des deux stratégies opposées alors que l’objectivation des qualités avant l’échange n’est qu’imparfaitement constituée. Selon Orléan (1991a, p. 149) « la détermination de $h_o$ doit être pensée comme le point d’aboutissement des interactions stratégiques entre agents ». Lorsque le niveau de qualité identifiée est $h_o = h_m$, pour que des échanges soient possibles, il faut que la quantité offerte soit grande et le prix bas. Inversement pour $h_o = h_M$, l’offre est restreinte et le prix élevé. Ainsi lorsque le niveau de qualité émergent « d’une intersubjectivité non réductible aux relations de rareté » est égal à $h_m$, il n’est plus possible aux vendeurs proposant la qualité $h_M$ de vendre leurs produits. Inversement quand $h_o = h_M$, les vendeurs de qualité comprise entre $h_m$ et $h_M$ sortent du marché.

L’avant dernière conclusion d’Orléan est intéressante pour l’objet qui nous occupe. En effet, l’un des problèmes que rencontrent les entreprises normalisatrices, lorsque l’objectivation de leur investissement dans la qualité n’est qu’imparfait, est la concurrence des entreprises de qualité inférieure. Le problème est certes un peu différent, puisque certaines des entreprises concurrentes ne respectent pas les exigences légales de sécurité. On peut considérer qu’elles se situent en dessous de $h_o$. Néanmoins, la réflexion d’Orléan met en évidence qu’il n’est pas suffisant de poser un niveau de qualité minimale pour que se résorbent les conflits d’interprétation résultant de la levée de l’hypothèse de nomenclature. La qualité doit être objectivée avant l’échange. Plusieurs référentiels peuvent servir de support à cette objectivation. En ce qui concerne la qualité industrielle, il est souvent nécessaire d’accompagner l’application de normes techniques d’une certification afin de signaler cette qualité aux consommateurs. Le certificat permet de faire bénéficier d’une réputation collective l’ensemble des produits normalisés quelle que soit l’entreprise qui les produit. Il y a transport de la réputation de l’organisme certificateur sur l’ensemble des produits certifiés. Avant de décrire les modalités de cette mise en équivalence, revenons sur le concept de réputation.

1.3.2. La réputation

La réputation est le mode d’évaluation privilégié de la grandeur domestique (cf. introduction). C’est en ce sens que « le jeu de confiance »
Chapitre 7. L’intégration de la sécurité dans une démarche qualité

proposé par Kreps (1990) s’apparente à un problème de réputation\(^\text{15}\) Celle-ci dans la grandeur domestique est intrinsèquement liée à l’institution de la confiance.

Kreps débute son analyse par le jeu simple suivant :

$$
\begin{array}{c|c|c}
\text{A} & \text{B} & \text{GAINS} \\
\hline
\text{Ne fait pas confiance} & (0, 0) \\
\text{fait confiance} & (10, 10) & (-5, 15)
\end{array}
$$

Bien qu’il soit de l’intérêt réciproque des deux joueurs de coopérer (leurs gains passant de (0,0) à (10,10)) un calcul de maximisation rend impossible cette coopération. En effet, l’agent B jouant après l’agent A, il maximise son gain lorsqu’il n’honore pas la confiance de ce dernier. L’agent A anticipant ce comportement décide rationnellement de ne pas entrer en relation avec B. En définitive, les deux agents ne bénéficient pas des gains à l’échange et leurs situations restent inchangées. Pour sortir de cette impasse, Kreps introduit le concept de réputation.

La répétition du jeu sur un horizon infini (ou dont la fin n’est pas connue avec certitude), permet de rendre de nouveau possible la coopération. Si l’agent B fait défection, l’agent A le fera également dans la période suivante. Le gain procuré sur une période sera inférieur aux gains de la coopération durant les autres périodes. L’horizon infini permet d’éviter qu’un raisonnement par \textit{backwards induction} (en partant de la dernière période et en remontant le jeu) ne nous ramène à la situation du jeu à 2 périodes où la coopération n’est pas possible. En effet, un résultat classique de la théorie des jeux indique que si le

\(^{15}\) Nous ne ferons qu’effleurer dans cette présentation succinte les conclusions de Kreps sur la nature de la firme. En particulier, nous ne commenterons pas son analyse de la « culture d’entreprise ». Pour une analyse critique plus complète, on se reportera à Eymard-Duvernay (1994).
jeu est fini, il devient intéressant pour l’acteur rationnel de faire défection à la dernière période. Celui qui joue à l’avant dernière période, s’il est rationnel, doit anticiper ce résultat et son intérêt est de ne pas coopérer. Un raisonnement identique pour chaque période conduit à une défection dès la première période.

Supposons que l’agent B soit une firme. Il peut être réaliste de penser que celle-ci opérait à chaque période avec le même client. C’est ici qu’intervient la notion de réputation. Si les clients changent à chaque période, il est nécessaire qu’ils puissent observer le comportement passé de B, et que son comportement présent puisse en être déduit. Supposons qu’en début de période l’agent $B_i$ achète à l’agent $B_{i-1}$ les parts d’une l’entreprise que l’on appelle « B associés » et que les clients (les $A_i$) sont différents à chaque période (t indique la période dans laquelle un $A_i$ entre en relation avec un $B_i$). C’est le comportement passé des $B_i$, qui incarne l’entreprise (par exemple par la marque de son produit), qui est le support de la réputation. Pour que la coopération puisse s’exercer, il faut que les agents $B_i$ ne trichent jamais. En effet, s’ils n’honorent pas la confiance, ne serait ce qu’une fois, la réputation de l’entreprise « B associés » prend une valeur négative et les $A_i$ ne coopéreront plus avec elle. Les parts des « B associés » ne valent plus rien, le $B_i$ qui a triché ne peut revendre sa part et subit des pertes.

La confiance suppose, dans ce modèle, une réciprocité et une relation d’équivalence entre les deux types d’agents. C’est parce que $B_{i-1}$ a coopéré en $t-1$ que $A_i$ coopèrera en $t$. La réputation est fondée sur l’équivalence de la transaction $A_i-B_i$ avec celles des $A_i$ et $B_i$ qui les ont précédées. Cette interprétation de la relation de confiance et de son support ne rompt pas avec le calcul d’intérêt. C’est parce qu’il est de l’intérêt de la firme (représentée en t, par l’individu $B_i$) de coopérer aujourd’hui qu’elle coopérera effectivement. La charge du calcul est cependant allégée, puisque chaque $B_i$ peut revendre sa part à la période suivante et n’est pas obligé d’anticiper ses gains sur un horizon infini. Orléan (1994) met en évidence que cette interprétation de la confiance en termes d’intérêt ne va pas de soi. Il existe d’autres règles qui permettent la coopération. L’effectivité du phénomène de réputation et de la règle de sanction qui l’accompagne dépend ainsi des préférences des $A_i$ actuels et de leur adéquation avec celles des $A_i$ futures.
La diffusion des informations sur une entreprise ne passe pas forcément par une relation de confiance au sens formel. Il est nécessaire de distinguer dans le phénomène de la réputation, l’agrégation temporelle des actions d’un individu, et la mesure correspondante qui doit être diffusée aux partenaires potentiels. « Le renom attaché à un individu peut être très fluctuant. L’agrégation des actions au cours du temps repose sur des supports d’enregistrement de natures différentes : mémoire des individus appartenant à un réseau de connaissances personnelles, enregistrement sur des supports organisationnels dans les entreprises » (Eymard-Duverney 1991, p.11).

La rationalisation de la réputation est très marquée dans les modèles qui analysent le respect des engagements comme un investissement matériel. Sans aucun doute, ce n’est plus de relation de confiance qu’il s’agit, mais de l’objectivation d’un support de qualité industrielle. C’est le cas, par exemple, du modèle de Shapiro (1983) qui planifie le coût d’un investissement et les bénéfices futures en réputation. L’auteur se situe dans un horizon long où les pertes de l’entreprise ne se comprennent que si l’on prend en compte son anticipation des gains ultérieurs. Le concept de réputation ne prend sens, nous dit-il, que dans un univers d’information imparfaite où la réputation agit comme un signal de qualité aux consommateurs. Cette réputation est crédible car le producteur ne joue pas sur une seule période. Une action faite aujourd’hui se répercutera sur les bénéfices de demain. Si l’entreprise traîne le consommateur, elle perdra sa réputation et cela se répercutera sur ses ventes. La réputation d’une firme dépend de la croyance des consommateurs dans la bonne qualité de ses produits. Son intérêt est de jouer la coopération et de ne pas dilapider son capital réputation. Celui-ci dépend de la qualité observée dans la période précédente :

\[ R_t = q_{t-1} \]

le prix de vente dépend de cette évaluation.

La réputation nécessite une période d’investissement. Durant cette période, la firme doit vendre ses produit en dessous de leur coût. Une fois la réputation établie, elle vendra ses produits au dessus de leur coût. L’existence

de cette « prime de qualité » tient un rôle d’incitation au maintien de la bonne qualité.

Pour que l’entrepreneur ne soit pas incité à frauder, deux conditions doivent être vérifiées à l’équilibre :

(1) \[ p(q) - c(q) \leq r \left( c(q) - c(q_0) \right) \]

(2) \[ p_e - c(q) + \frac{p(q) - c(q)}{r} \leq 0 \]

La première équation indique que « ne pas trahir » est une stratégie qui rapporte plus à l’entreprise que la maximisation de son gain immédiat. La seconde garantit qu’aucune nouvelle entreprise ne peut entrer sur le marché sans en subir le coût. Ainsi, la réputation ne constitue pas une barrière à l’entrée mais un « prix d’entrée ». Le prix de vente « à l’entrée » ne peut être supérieur à \( c(q_0) \) sinon l’entreprise ferait des produits dès la première période en vendant des produit de qualité \( q_0 \). Inversement, un prix « à l’entrée » inférieur à \( c(q_0) \) n’est pas crédible pour les consommateurs qui savent que le minimum légal (ou le niveau minimum proposé par la garantie) est \( q_0 \). La condition d’équilibre, où aucune firme n’est incitée à entrer sur le segment de haute qualité du marché, est \( p_e = c(q_0) \). A ce prix un entrant potentiel ne fait pas de profit, ce qui donne :

(3) \[ p(q) \leq c(q) + r \left( c(q) - c(q_0) \right) \]

en résolvant à partir des équations (3) et (1) réécrite, on définit la « prime de qualité » :
Chapitre 7. L’intégration de la sécurité dans une démarche qualité

\[ p(q) = c(q) + r\left[c(q) - c(q_0)\right] \]

L’auteur résume son modèle par le graphique suivant (ou m désigne le taux de marge) :

Shapiro veut démontrer que réguler la qualité par un niveau minimal ne peut être qu’une solution imparfaite. Les firmes établissent elles mêmes un niveau de qualité supérieure au minimum légal. Il est dans leur intérêt que le client soit satisfait de l’utilisation de son produit durant la période où il l’utilise (que l’on assimile à la durée de vie du produit). Dans le cas contraire, il fera défection à la période suivante (l’entreprise acquiert une mauvaise réputation) et il choisira le produit d’une autre firme. Shapiro étudie également le niveau optimal du niveau de qualité minimal. Il dépend de l’homogénéité des goûts des consommateurs. Le niveau optimal correspond à un arbitrage entre ceux qui veulent un niveau de qualité élevée (plus le standard minimum est élevé, plus la prime de réputation sera faible et le bien-être des consommateurs qui préfèrent la qualité important) et ceux qui préfèrent des produits de qualité inférieure. La conséquence pour les producteurs d’une hausse du niveau de qualité minimum est un prix « à l’entrée » plus élevé et un coût d’entrée plus faible (le coût d’élaboration de la réputation est plus petit). La prime de qualité est réduite d’autant. Cela explique, selon Shapiro, la résistance des industriels qui produisent des articles de qualité élevée à l’élaboration de standards minimum.

A la lumière de cette l’analyse, on comprend l’interprétation rationaliste de la réputation, si on ne la perçoit pas comme support de la confiance mais
comme signe de la diffusion dans l’opinion d’une construction industrielle de la qualité. Dans la section II, nous montrerons que l’insertion de la normalisation dans une stratégie industrielle passe par une sequentialisation des coûts et des bénéfices assez voisine du schéma de Shapiro. Comme ce dernier le remarque, la formation de la réputation est l’aspect le plus critiquable de son modèle. Pour que l’incitation fonctionne, il faut que la réputation devienne common knowledge. Pour cela, la qualité des biens doit être observable après l’achat, et cette information communiquée aux acheteurs potentiels. (ces conditions sont résumées par l’équation \( R_t = q_{t-1} \)).

La communication entre les consommateurs permet que ne s’établisse qu’une seule réputation par firme. Shapiro indique que la circulation de l’information peut s’effectuer par des publications, ce qui revient à se donner les conditions de la coordination sans, pour autant, les formaliser. En effet, les supports de l’information tiennent le rôle de tiers extérieur au contrat. Ce sont eux qui permettent l’objectivation de la qualité. L’information peut emprunter des canaux plus ou moins compatibles avec les caractéristiques de l’entreprise. Par exemple, le « bouche à oreille », s’il permet de rendre la qualité objective sur un espace territorial restreint, est peu compatible avec une stratégie industrielle de grande envergure. L’industriel préfère confier cette tâche à un tiers plus formel. Cette opération d’objectivation représente un coût pour l’entreprise qu’elle doit intégrer dans la planification préalable au lancement d’un nouveau produit.

La section suivante est consacrée aux investissements spécifiques à l’objectivation des qualités industrielles. Nous utiliserons deux sources de données. Les résultats d’un sondage réalisé pour le SQUALPI (Service de Qualification des Produits Industriels, ministère de l’industrie) permettra de dégager les grandes lignes de l’engagement des industriels dans la politique normative. Mais les modalités d’élaboration d’un sondage ne sont pas appropriées pour déterminer les caractéristiques propres au cheminement d’une entreprise. Ce type de recueil d’information n’est pas non plus très adapté pour rendre compte des argumentaires critiques que leurs dirigeants peuvent énoncer dans le privé. Pour mettre en évidence la diversité des parcours et les opérations nécessaires à la mise en conformité des produits à des normes, nous compléterons nos données par l’analyse d’entretiens réalisés dans deux entreprises significativement différentes.
SECTION II. L’INVESTISSEMENT DANS LA NORMALISATION

2.1. Les fondements d’un engagement

2.1.1. Normaliser les produits : à destination des consommateurs... ou de l’État garant de la sécurité des citoyens ?

Il est permis de considérer l’engagement de grandes entreprises dans la normalisation dans le cadre d’une stratégie de développement dans plusieurs pays (Wissler, 1990). C’est une des raisons de la participation des entrepreneurs à la normalisation. Néanmoins, il existe d’autres justifications à leur engagement et tous les professionnels des commissions de normalisation n’appartiennent pas à des entreprises de grande taille. Les préoccupations industrielles ne sont pas absentes, mais sont souvent en relation avec une variable d’opinion publique, influant sur l’image de marque de l’entreprise.

Le facteur décisif de la conformité aux normes provient souvent d’un accident avec un produit et des conséquences sur l’image de marque de l’entreprise. Dans les pays où le mouvement consumériste est beaucoup plus développé qu’en France - comme les pays anglo-saxons ou l’Allemagne - la conformité aux normes est devenue une obligation implicite pour les industriels. La peur d’une campagne de presse aux conséquences néfastes sur leur image les incitent à se conformer aux normes. En France, la rentabilisation de la normalisation est plus difficile dans la mesure où le consommateur est moins préoccupé des questions de sécurité et de qualité que ne le sont ses homologues du nord de l’Europe. L’investissement dans les normes est, dans un premier temps, souvent rentabilisé vis à vis des institutions (D.G.C.R.F., C.S.C.,..) pour qui elles ont une signification. Les normes, sont common knowledge pour les acteurs de ces institutions. Elles constituent le support objectif des conventions de sécurité.12

En résumé, il n’y a pas une motivation unique qui explique la participation des industriels au processus de normalisation. Choisir la conformité aux normes peut résulter d’une décision mûrement réfléchie, qui s’inscrit dans une stratégie globale résultant d’une anticipation sur l’avenir. Les attentes sont alors

17 Cf. infra. chapitre 8.
diverses : extension des parts de marché, renforcement de la réputation, minimisation des risques de décisions administratives défavorables, ... Elle peut également être la conséquence de l’influence de médiateurs institutionnels qui favorisent l’arrivée de nouveaux partenaires.

Une enquête réalisée en 1994 pour le SQUALPI confirme ces appréciations. Alors que la raison principale de l’engagement dans la normalisation est la recherche d’un avantage stratégique en termes d’information et la défense ou l’amélioration de parts de marché, les personnes interrogées indiquent que leur investissement est surtout valorisé auprès des pouvoirs publics. L’amélioration des parts de marché n’arrive seulement qu’en troisième position. Les résultats sont résumés dans les graphiques 7.1 et 7.2.

---

18 Cf., infra, chapitre 8.

19 Cette enquête, élaborée par un cabinet spécialisé, s’intitule « efficacité de la participation française aux travaux européens de normalisation ». Elle a été effectuée sur la période 1993-1994 à partir de questionnaires à quatre catégories d’acteurs, des animateurs et experts (65 entretiens), des entreprises participantes (60), des entreprises utilisatrices (78) et des entreprises non utilisatrices (45). Elle concerne un échantillon de cinquante cinq normes adoptées représentant seize secteurs industriels.

Graphique 7.1. Les raisons de l'engagement des entreprises aux travaux de normalisation

Le total est supérieur à 100, les réponses pouvant être multiples.

Graphique 7.2. Les bénéfices retirés de l'adoption des normes européennes

Le total est supérieur à 100, les réponses pouvant être multiples.

Dans ces conditions, les motivations des entreprises à la participation des travaux européens sont essentiellement tactiques. Les participants demeurent présents dans les comités par prudence, pour éviter qu'une décision défavorable à leur égard ne soit adoptée (cf. le graphique 7.3).
Graphique 7.3. Les motivations de la participation aux travaux de normalisation européens

Le total est supérieur à 100, les réponses pouvant être multiples

2.1.2. La normalisation par stratégie industrielle

La normalisation peut néanmoins s’intégrer dans un projet de développement industriel. Prenons l’exemple d’une entreprise du secteur de la puériculture où nous nous sommes rendu. Reconnaissant que la sécurité ne peut être un argument de vente, le dirigeant indique que les marques sont un repère cognitif parmi d’autres pour le consommateur. Il n’est pas question de focaliser l’attention sur des problèmes de sécurité par une communication trop ciblée.

Ça demanderait une communication un peu plus fine, mais d’un autre côté, on risquerait de polariser l’attention sur une chose qui devrait être fortement acquise.

---

21 Les informations qui suivent proviennent d’entretiens avec des acteurs de la normalisation dans le secteur de la puériculture. Les passages soulignés le sont par nous.
puisque ça touche le bébé. Cela pourrait à la limite avoir un phénomène inverse sur les consommateurs. Si on commence à dire « notre produit a une sécurité », ça veut dire qu’il y en a qui sont dangereux. (...) Les marques sont dans le catalogue parmi d’autres choses. (Entreprise A).

Sur le marché français, l’investissement dans les normes vise essentiellement à éviter des phénomènes de réputation négative. Dans le cas de l’entreprise A le bénéfice immédiat de la normalisation se situe, conformément au résultat de l’enquête du SQUALPI, dans ses relations avec les institutions de régulation. Le dirigeant de l’entreprise décrit la certification comme un mode de preuve renforcé.

Ma peur c’est que de la mauvaise utilisation d’un consommateur arrive un quelconque accident et qu’il appelle la Commission de la Sécurité des Consommateurs en disant voilà ce qui m’est arrivé avec un produit A. Comme on fait 86% du marché, quand il arrive un accident, c’est souvent avec nos produits. Le choix des normes et de la marque NF, c’était de prouver pour la répression des fraudes que le produit était bon et d’inciter à analyser les circonstances chez l’utilisateur s’il y a un accident. (...) Un P.V. c’est un produit qui a passé la norme une fois. C’est autre chose d’avoir le NF-puériculture qui permet non seulement de dire, j’ai passé un produit à telle époque qui était conforme, mais toute ma fabrication derrière répond à tel et tel schéma. Ce qui veut dire que tous les éléments fabriqués suivent exactement le même type de tests, et répondent aux mêmes types de critères. C’est beaucoup plus fort, vous comprenez. (Entreprise A)

Mais cet investissement coûteux a également des finalités industrielles. Il est en cohérence avec la stratégie européenne de l’entreprise.

On se rendait compte qu’on commençait à être trop présent en France. Dans certains produits, comme la voiture d’enfants on a plus de 86% de parts du marché. C’est énorme, on a du mal à continuer. (....). On a pris un virage pour la normalisation européenne depuis deux ans et demi, Nous travaillons avec différents pays européens qui ont des normes différentes, et de ce fait ont commencé à avoir les problèmes classiques qu’ont les industriels, à savoir qu’il faut augmenter le nombre de lignes de production spécifiques au nombre de pays avec lesquelles nous souhaitons travailler. (Entreprise A)

Ne comptant que sur ses propres forces, l’entreprise tente dans un premier temps d’agir seule. Elle commence par recueillir l’information disponible. Assez rapidement elle se heurte à des difficultés rédhibitoires.

Au départ, on s’est investi d’une manière complètement individuelle par rapport aux normes. On essayait de travailler avec chaque laboratoire européen pour savoir quelles étaient leur propre interprétation de la norme locale puis on revenait chez nous brasser tout ça et faire une synthèse de toutes ces normes pour prendre le critère maximaliste. Ça nous coûtait, mais ça nous permettait d’avoir une unification de nos chaînes de production. Ça c’est quand on sait pas faire autrement et quand on sait qu’il n’y aura pas d’accord de réciprocité entre normes. Mais pour certaines normes, il n’y a pas de critère maximaliste possible. Soit vous faites l’une, soit vous faites l’autre. (Entreprise A)
La demande de travaux d’harmonisation européen est ici directement liée à une politique de parts de marché et de baisse des coûts. L’entreprise ne peut dépasser seule les incompatibilités entre normes (françaises et anglaises notamment) et les spécificités institutionnelles des différents pays.

Le marché anglais était le marché le plus fermé. Les anglais sur le plan de la sécurité des enfants sont des gens qui ne laissent pas beaucoup de terrain parce qu’il y a un phénomène d’associations de consommateurs très fort la bas, un peu sur le modèle américain. On n’en a pas encore à ce niveau là dans les autres pays de l’Union européenne. Avec leurs magazines et surtout la T.V., elles peuvent déboulonner une société du jour au lendemain, en disant, « il y a tel produit qui est dangereux, on vous demande de tout rapatrier ». (...) *Elles ont réussi à rendre implicitement obligatoire les règles de l’art que sont les normes.* (Entreprise A)

L’une des conséquences de l’engagement de l’entreprise dans les travaux européens est la suppression de son catalogue des articles fabriqués dans les pays d’Extrême-Orient. Elle n’a, en effet, aucune prise sur ces produits et l’assurance de la qualité impose un contrôle de la production de l’amont vers l’aval. Une seconde conséquence est la création d’une marque NF qu’il a fallu imposer au reste de la profession, réticente.

La rentabilisation de l’investissement normatif peut être augmentée par une pression sur les distributeurs également soumis au décret sur les « exigences essentielles ».

Dans un premier temps, même si on poursuivait un objectif de plus long terme, il y avait la reconnaissance des pouvoirs publics qui était très intéressante pour nous. Mais maintenant qu’on est bon de ce côté là, il me reste à mettre la pression sur mes propres clients, donc sur les magasins, en leur disant « attention, vous êtes vous mêmes concernés, si demain vous vendez des produits qui ne sont pas conformes aux exigences de sécurité, alors vous serez coincés ». Alors ils réfléchissent. (Entreprise A)

2.1.3. La normalisation : étape logique dans un parcours professionnel

S’il est le plus souvent associé à un positionnement en termes de qualité, l’engagement dans la normalisation n’est pas toujours la conséquence d’un plan de développement industriel. Il peut résulter de la personnalité du dirigeant de l’entreprise, de sa formation, ou de son expérience professionnelle. L’expérience et la qualité professionnelle sont deux conditions pour être désigné en qualité d’expert européen par son entreprise. Il ressort ainsi que 80% des experts interrogés pour l’enquête du SQUALPI sont des ingénieurs, 46% ont plus de 50 ans, 82% ont plus de 10 ans d’expérience professionnelle et 49% plus de 20 ans. Enfin 42% des experts interrogés ont plus de 15 ans d’ancienneté dans leur entreprise.
Dominique Foray (1993, p. 95) explique la domination des comités par les firmes de grande taille par l’indivisibilité de leur participation. Il écrit : « une grande firme productrice de biens dépendants du futur standard est incitée à affecter beaucoup de ressources au processus de négociation puisque la valeur d’un petit changement dans la forme finale du standard sera démultipliée pour elle, en fonction des quantités de biens produites. Un petit usager, en revanche, devra influencer substantiellement la conception du standard pour que sa participation soit rentable, puisque la valeur de cette influence ne pourra être multipliée que par l’unité ». Mais, comme il le remarque plus loin (p. 98) « le moment de la standardisation intervient toujours plus en amont dans le processus de recherche et de conception : de plus en plus fréquemment, la standardisation précède le produit. En ne participant pas à l’élaboration du standard, certaines catégories d’agents sont du même coup exclues du processus de définition du marché ainsi que du choix des trajectoires d’évolution technologique pour le futur ». Pour cette raison les entreprises de petites tailles, spécialisées sur les produits innovants, sont quasiment obligées de participer à l’élaboration des normes bien que, proportionnellement, le coût est pour elles plus important.

Prenons un exemple. Dans le cadre de nos entretiens, un entrepreneur, repreneur d’une petite entreprise familiale, explique son engagement dans la normalisation comme la conséquence de sa formation et de son expérience passée:

Question. Comment expliquez vous votre démarche vers la certification ?
Entreprise B : Je pense que c’est un peu viscéral. Entreprendre, on le fait quand on a la fibre entrepreneuriale, mais on le fait aussi avec sa culture. On peut avoir des formations ou des sensibilités différentes, pour les mathématiques, la physique, la philosophie ou d’autres sciences qui vous conduisent à avoir différentes attitudes. En ce qui me concerne, à l’origine, j’ai une formation de thermicien, de sciences économiques, et par conséquent, je ne vois pas très bien comment dans un pays comme le nôtre dit avancé on pourrait faire de la production de masse dans un pays qui est complètement démassifié. La poussette est un produit régional. (…)

A l’inverse de la précédente, il s’agit d’une petite entreprise produisant uniquement sur le territoire national. Au moment où le leader du marché se signalait « de bonne qualité », le dirigeant n’avait pas d’autre solution que de suivre. Son engagement est une réponse aux modifications de l’environnement de l’entreprise.
Il exporte peu, pour l’instant le marché national lui suffit. Mais il sait que même sur le marché national c’est la norme européenne qui va s’imposer. Il est venu au comité de normalisation par le biais de la marque. La marque est un moyen de distinguer son produit. Vous vous imaginez qu’avec 50 personnes il ne fait pas du produit bas de gamme et à bas prix. Il avait besoin de dire « mes produits aussi sont bons, ils sont certifiés par quelqu’un » et à ce moment là il a découvert le monde de la norme, parce du moment qu’il était prêt à faire la marque, avant, il fallait passer par la norme. (LNE)


Quand on parlait de normes, de marque avec lui, il était très réticent, il nous disait « c’est une contrainte, et ça coûte cher, moi je répartis ça sur 500 produits, mon principal concurrent, lui, il répartit ça sur 5 000 produits », il y avait tout un tas d’arguments qui faisaient que ça ne lui plaisait pas trop, il n’en était pas satisfait. Mais je pense qu’il y a pris goût puisque maintenant il participe même au niveau européen. (LNE)

Lorsque s’est constitué un programme de normalisation européenne, le dirigeant de la P.M.E. a considéré, qu’il était plus prudent d’y participer que d’en subir les conséquences plus tard. Dans un marché en régression, la hausse des coûts inhérente à l’activité normative l’expose directement à la concurrence des fabricants restés en dehors. Ces derniers agissent parfois à la limite de la légalité. A la différence de l’entreprise précédente, le patron gère personnellement les questions de sécurité. Il est aujourd’hui un acteur principal de la délégation française aux comités européens.

Une dernière raison explique la participation des entreprises à la normalisation. Les nouvelles obligations émises par la loi ne contiennent aucune indication opérationnelle pour les entreprises. Ce ne sont plus des prescriptions impératives qui délimitent le domaine des possibles comme dans une approche purement réglementaire. Le renvoi aux normes donne un sens provisoire à des exigences qui ont des prétentions à l’universalité. Les normes sont un facteur de certitude dans un cadre juridique incertain.
2.2. Investissements spécifiques et coûts de la normalisation

2.2.1. Une démarche coûteuse

De manière inattendue, le coût n’apparaît pas comme étant la première raison invoquée par les entreprises pour ne pas participer à la normalisation (cf. le graphique 7.4). Cet argument n’arrive qu’en cinquième position, sauf si on ajoute au coût financier le coût en temps consommé. Si les entreprises ne participent pas à l’élaboration des normes c’est, selon le sondage, principalement en raison d’une méconnaissance des projets de norme. Il convient de nuancer ce résultat. Lorsqu’on discute directement avec un industriel dans un comité, il met souvent l’accent sur le coût de la démarche. En raison des enjeux de la normalisation (la sécurité des consommateurs) il est plus légitime pour les personnes rester en dehors du processus de justifier leur non participation par un manque d’information.

**graphique 7.4. Raisons de la non participation à l’élaboration des normes**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Raison</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>pas de raisons technologiques</td>
<td>16</td>
</tr>
<tr>
<td>trop coûteux</td>
<td>19,6</td>
</tr>
<tr>
<td>pas de raisons stratégiques</td>
<td>22</td>
</tr>
<tr>
<td>représenté par quelqu’un</td>
<td>31,8</td>
</tr>
<tr>
<td>consomme trop de temps</td>
<td>33</td>
</tr>
<tr>
<td>pas informé du projet de norme</td>
<td>50,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Le total est supérieur à 100, les réponses pouvant être multiples.

L’application des normes représente un coût important pour les entreprises. Leur élaboration alourdit celui-ci (en temps, frais déplacement, hôtel, salaire des personnes concernées). Mais une fois engagée dans la voie de la conformité, il est difficile à l’entreprise de laisser ses concurrents décider seuls des solutions techniques. Les coûts les plus grands ne sont pas ceux, pourtant importants, des essais. Ils résultent des investissements spécifiques que doit
réaliser l’entreprise. Il en est de même lorsqu’elle recherche une certification (viennent alors s’ajouter les frais d’admission à la marque et de contrôle de l’entreprise). Les coûts en temps et en personnes n’apparaissent clairement qu’une fois l’engagement décidé. « Prétendre à la marque NF-puériculture ça coûte plus en temps et en énergie investie pour pouvoir tout régler qu’en investissement d’outillage » (entreprise A).


2.2.2. Des investissements spécifiques à la normalisation

Constituer un laboratoire d’essais interne est le premier investissement que doit réaliser l’entreprise. Les machines peuvent être moins complexes que celles du L.N.E., mais c’est parfois l’inverse. Par exemple, les ingénieurs du L.N.E. réalisent l’essai de pliage des poussettes (1000 pliages) à la main car ils doivent s’adapter à l’ensemble des modèles existants. L’entreprise A., au contraire, possède une machine pour réaliser cet essai. Le laboratoire interne ne sert pas seulement à vérifier la conformité du produit avant son envoi au laboratoire ou lors des contrôles d’assurance qualité ; il permet à l’entreprise de recueillir des informations sur le comportement de son produit dans des situations extrêmes. Ainsi les essais sont réalisés « jusqu’à la casse, alors qu’au L.N.E. on ne casse jamais » (entreprise A).

D’autres investissements sont plus immatériels. L’interprétation est un problème central qui divise entreprises et laboratoires. Il est logique que les premières cherchent des solutions pour faciliter cette épreuve. Il faut nommer une personne spécialisée, compétente pour parler d’égal à égal avec les

---


La parole joue énormément. Je dirais que, avant tout, les normes c’est des problèmes d’interprétation. Il faut savoir communiquer avec la personne que vous avez en face de vous à tous les niveaux. C’est normal, c’est tellement humain. On est obligé de confronter les points de vue. Encore une fois, le technicien du laboratoire quand il a C.M. en face de lui, il sait qu’il a une personne qui est compétente au point que cette personne la propose et échauffe des normes européennes. Il sait très bien qu’il n’a pas à faire à un commercial. De même que C.M. au sein de R&D a une autre casquette. S’il dit à un créateur « désolé, si tu fais pas ça, si tu mets pas une sécurité qui empêche telle ou telle chose, quelle que soit la façon dont tu comptes résoudre ton problème, le produit je le présente même pas, je sais déjà qu’il sera refusé ». A lui après d’être vigilant et de faire attention que tout ce qu’il nous dit est réel. Et sa sanction c’est le P.V. du laboratoire. (Entreprise A).

2.2.3. Les répercussions sur la chaîne conception/production

Les produits de puériculture, de plus en plus « assujettis à la mode », impliquent un renouvellement de la gamme chaque année. Ils doivent, en conséquence, repasser l’épreuve des tests pour conserver la certification. Il est nécessaire que l’entreprise élabore des procédures afin de concilier les contraintes normatives et celles de l’innovation. Les problèmes de sécurité ne peuvent être posés à n’importe quelles étapes de l’élaboration d’un produit. La personne spécialisée dans les normes joue de nouveau un rôle central. Elle intervient à des moments clés de son développement.

Il y a deux façon de voir les choses. Soit on se dit, je vais faire en sorte de former mes créateurs, d’une part à la technologie de l’entreprise, d’autre part aux exigences de sécurité, la normalisation, la législation, et tout ce qui va venir derrière. Et bien je peux vous dire que si vous faites ça, et bien vous n’avez plus vraiment de créateurs. Soit, je laisse libre mes créateurs, et dans le service R&D j’ai des gens qui interviennent à des points clés de la collection. Quand le créateur a donné tout ce qu’il fallait donner, j’ai des hommes pour prendre le relais, pour emmener ensuite le produit en développement et industrialiser. (…)

Les créateurs ne pourraient pas intégrer la sécurité. Il ne faut pas oublier que ce sont leurs produits. Il y a un coté affecté derrière tout ça. L’idée ça sort de chez eux, même si au départ le marketing dit “je veux une poussette qui se plie en automatique”, (…) Chaque semaine on a une réunion sur l’état d’avancement de l’idée. Ça nous permet aussi de voir si on est bien dans l’axe du marketing. Ça permet au créateur de confirmer son idée et d’aller encore un peu plus en avant. Le créateur a besoin d’échanger. Mais à ce niveau là on parle pas de sécurité, ni de normalisation, même s’il est évident que le produit qui en sortira, devra intégrer tout un tas de paramètres, des technologies, des robots pour la fabrication. Mais on ne s’y intéresse pas au départ, sinon il n’y aurait plus d’idées, Il faut savoir que j’ai facilement 60% de déchets dans toutes les idées, mais c’est important dans la
Partie III. Droit, normes techniques et ordre marchand

création. Si on peut se permettre 60% de déchets, c’est qu’on sait que dedans, il y aura de très bonnes idées qu’on va faire suivre jusqu’au bout. (Entreprise A)

2.2.4. La coordination avec les laboratoires et le marketing

La cohérence du dispositif et la conciliation des différents objectifs que l’entreprise assigne à la normalisation l’incite à travailler de manière privilégiée avec les laboratoires « qui ont un référentiel optimum », même si d’autres laboratoires, moins chers, sont homologués par l’État.

On travaille avec les laboratoires les plus réputés, je dirais qui ont un référentiel optimum, de manière à ce que si un jour on est en prise avec la C.S.C. ou la répression des fraudes ou X dans un État quelconque, on sache que le procès verbal que nous avons avec tel laboratoire fait vraiment foi, et que l’on ne sera pas attaqué. Et si on est attaqué, la contre-expertise sera faite par le même laboratoire. C’est important d’avoir la même philosophie d’interprétation, même si c’est nous qui faisons les essais derrière. (Entreprise A)

Comme il a été dit, il n’y pas de norme commune sans communauté d’interprétation. De surcroît, les impératifs du modèle industriel nécessitent une anticipation des collections, une, voire deux années à l’avance. C’est pourquoi, le technicien de l’entreprise se déplace au laboratoire avec le produit à l’état de prototype pour bloquer l’interprétation des points tangents par l’émission d’un procès-verbal.

Q : Certifier à partir d’un prototype, c’est pas un peu limite ?

Entreprise A : C’est un peu limite, mais on le fait. On est obligé pour ça de lancer des outillages d’essais, des moules d’essais pas encore complètement figés. Il faut savoir qu’il y a des pièces plastiques qui ne sont pas forcement des pièces de fonction. Par contre effectivement quand il y a des pièces de fonction, on ne peut pas faire autrement que d’attendre les pièces définitives. Mais pour les premières pièces, malgré tout, il y aura un P.V., qui nous donne une première homologation. On passe pas tous les tests non plus. On sait que c’est complètement superflou. On commence par passer certains tests sur lesquelles on sait qu’on sera tangent, et on veut un accord de principe très vite de leur part de manière à figer les laboratoires pour pouvoir se dire : « ça c’est bon, on investit et on valide une autre étape ». C. M. pourra vous en parler cet après-midi puisque la semaine dernière il était encore au BSI, pour régler certains points sur quatre cinq articles. On aurait très bien pu n’envoyer que les produits, mais l’intérêt c’est de les présenter, de voir tout de suite leur sentiments et puis d’argumenter en quoi nous, nous les trouvons déjà aux normes. Éventuellement le laborantin anglais avec lequel nous travaillons peut dire « là je ne suis pas tout à fait d’accord ». Cela nous permet de voir quel est son argument, de le contrecarrer tout de suite, puisqu’on s’aperçoit que quand on arrive rapidement à le faire changer d’interprétation, dans 90% des cas il ne revient pas dessus.

Lorsque le produit est très différent des précédents et lorsque sa conformité suppose une grande largesse avec l’interprétation antérieure de la
norme, une véritable négociation s'engage avec le laboratoire. Elle consiste à « forcer » l'interprétation dans ses marges extrêmes.

Entreprise A : On avait déjà présenté un concept à l'époque, une idée, en leur disant, si on vous fait un jour un produit qui fasse ça et ça, cela vous semble-t-il compatible ? Et là, on leur a laissé un produit qu'ils vont tester. Ils nous ont déjà donné leur sentiments sur pas mal de choses, tout en soulevant tout de même un point. En disant, « là, par contre, on pense que... ». On le savait, mais on a forcément pour voir jusqu'où on pouvait interpréter avec eux. On s'aperçoit que finalement on était bien d'accord et qu'il fallait revoir ce point là. C'est un point relativement mineur.

Q : C'est quoi comme point ?

E : Il estime que la force de double verrouillage est tout à fait accessible à l'enfant. J'ai déjà résolu le problème, mais je ne voulais pas trop facilement leur présenter le produit.

Q : Vous l'aviez résolu avant de leur amener ?

E : Oui, c'est une négociation. Ça me permet de louper la dessous, et de passer facilement à un autre point.

L'entreprise et le laboratoire ne recommencent pas à chaque rencontre l'interprétation de la norme point par point. Il reste des connaissances accumulées dans la mémoire des personnes. Lorsque celles-ci s'en vont, ces acquis partent avec elles et il faut reprendre le processus de négociation à son début avec la nouvelle personne. La première entrevue est souvent une épreuve où le technicien du laboratoire et le représentant de l'entreprise se testent mutuellement.

Il y a eu une réorganisation au BSI, au niveau de la division mécanique. J'ai fait la connaissance d'un nouveau personnage. Ce qui est intéressant au niveau des normes, c'est l'approche de la personne : comment elle répond à vos questions, comment elle va interpréter, comment elle se situe au niveau de la connaissance. Pour le nouveau, c'est du terrain vierge. (...) J'avais noué certaines interprétations avec la personne précédente. Ce que je veux, c'est transposer l'acquis que j'ai avec la nouvelle personne. (...) Ça pose des problèmes de le transférer au nouveau. Pour la nouvelle poussette, j'avais déjà négocié des interprétations. Les lui faire accepter, c'était pas évident, parce que je n'avais pas toute cette antériorité avec lui. Sur certains points, il m'a dit « je vais réfléchir, je connais pas tellement bien, il faut que j'ai un certain recul ». (Entreprise A, spécialiste sécurité).

Les limites du jeu d'interprétation sont perceptibles lorsque le marketing tente d'imposer les demandes du marché sans tenir compte des contraintes normatives. Il en résulte une tension avec le service R&D de l'entreprise. Le spécialiste de la sécurité sort alors sa seconde casquette (celle de représentant du laboratoire). Mais cela ne suffit pas toujours. La clôture du différend s'effectue par une épreuve de réalité : le produit litigieux est soumis au jugement des techniciens du laboratoire.
On avait un coinement de doigt au niveau de l’encrage de l’arceau de maintien et on en avait un autre quand on le soulevait. Je l’ai signalé au concepteur, le concepteur l’a signalé au marketing, parce que le marketing voulait cette forme là. Les gens du marketing ont répondu « non, il faut que C. M. se débrouille pour faire passer cela ». Moi, je leur ai dit « ça passera pas ».

Q : Le marketing résistait pour des raisons économiques ?

Non, pour des raisons simplement d’esthétisme, de design. Moi j’ai insisté lourdement en leur disant « ça passera pas ». Je me suis finalement rendu au laboratoire avec le produit. Je l’ai présenté au nouveau responsable et à son l’adjoint qui était déjà là auparavant et je leur ai dit : « qu’en pensez vous, vous voyez on a fait tout ce qu’il fallait pour que ça réponde » (je suis entreprise A. avant tout). Mais ça n’est pas passé. Et les réponses qui m’ont été données, leurs arguments, c’était les mêmes que ceux que j’avais donné au concepteur. Là on voit bien, il y a le marketing qui veut une chose, et il y a une exigence normative. (Entreprise A, spécialiste sécurité).

2.3. La rentabilisation de la normalisation par un retour en notoriété

2.3.1. L’objectivation par la certification

Le coût de la conformité aux normes, contrairement aux dépenses publicitaires, n’est pas directement visible. La valorisation des investissements normatifs suppose que le consommateur les associe à un label constituant un support de réputation. Le label est davantage un signe de qualité qu’une parfaite objectivation des caractéristiques, le contenu des normes n’étant pas common knowledge pour le consommateur. Cette signalisation de la qualité repose sur la capacité de l’acquéreur à porter un jugement de nature industrielle. Il le peut effectivement, car il en a acquis la possibilité lors de son apprentissage des conventions sociales.

Le consommateur doit avoir une parfaite confiance dans le mode d’évaluation, même s’il n’a pas la connaissance technique pour juger de la valeur des mesures effectuées. N’ayant pas la formation d’un ingénieur, il a besoin d’un repère cognitif pour distinguer le bon produit du mauvais. La certification permet cette distinction en objectivant le signe de la qualité par la garantie d’un tiers. Il ne peut s’agir de n’importe qui. Ce tiers doit avoir des qualités d’impartialité reconnue par les acteurs. Il faut qu’il ait lui même une bonne réputation pour en faire bénéficier ceux qu’il contrôle. Dans de nombreux cas, (comme dans le cas de l’AFNOR), le tiers tient sa réputation initiale de sa reconnaissance par l’État. Mais il peut également la constituer avec le temps. Du côté des entreprises, la certification de produit permet d’obtenir une
reconnaissance qu’elles ne peuvent elles mêmes se délivrœ « Bien sûr, je savais exactement où on se situait, ce que je voulais par contre c’est une reconnaissance, je ne pouvais pas me faire ma propre reconnaissance » (Entreprise A).

Tableau 7.5. Perception des caractéristiques certifiées par la marque NF.

| Questions posées auprès des ménages ayant acheté un article de bricolage depuis 12 mois et ayant cité « NF » et/ou « NF-Environnement » en spontané ou en assisté (81% des acheteurs et 56% des individus interrogées). |  |
|---|---|---|
| **Un produit ayant un label ´*NF*´ est:** | **Un produit ayant un label ´*NF*´ est:** | **Un produit ayant un label ´*NF*´ est:** |
| a) un produit moins cher | 532 = 100% | b) un produit de fabrication française | 532 = 100% |
| Tout à fait | 3% | Tout à fait | 53% |
| Globalement | 5% | Globalement | 12% |
| Peu | 21% | Peu | 9% |
| Pas du tout | 64% | Pas du tout | 20% |
| NSP | 7% | NSP | 6% |
| **c) est un produit garantie de sécurité** | **d) est un produit garantie de qualité** |  |
| Tout à fait | 71% | Tout à fait | 58% |
| Globalement | 22% | Globalement | 27% |
| Peu | 2% | Peu | 5% |
| Pas du tout | 2% | Pas du tout | 6% |
| NSP | 3% | NSP | 4% |
| **e) est un produit garantie de conformité aux normes AFNOR** | **f) est un produit garantie de la conformité aux normes françaises** |  |
| Tout à fait | 27% | Tout à fait | 90% |
| Globalement | 11% | Globalement | 7% |
| Peu | 4% | Peu | 1% |
| Pas du tout | 13% | Pas du tout | 1% |
| NSP | 45% | NSP | 1% |
| **g) est un label obligatoire sur tous les produits** | **Fiche technique** |  |
| Tout à fait | 24% | Sondage réalisé par la SOFRES en décembre 1992 auprès de 948 individus âgés de 18 ans et plus, représentatifs de la population |
| Globalement | 14% |  |

———

23 Cf. Ravix et Romani (1996) pour une distinction des fonctions de la certification de produit et de la certification d’entreprise. Cependant les normes servant de support aux deux certifications (normes de produit et normes de production) agissent souvent de concert, dans la mesure où une manière répandue de certifier les produits est de compléter l’évaluation d’un échantillon représentatif par des mécanismes d’assurance de la qualité.
Un cas particulier concerne les entreprises multi-produits. Une politique de conformité aux normes ne peut concerner qu’un des produits vendu sous la même marque. Mais, il est possible qu’il ne soit pas rentable de certifier tous les produits de la marque. Une solution consiste à certifier uniquement les produits les plus vendus, ceux qui constituent « l’image de marque » de l’entreprise. Ainsi, les effets de réputation se répercuteront sur l’ensemble des produits. Pour éviter les phénomènes de réputation négative, les biens dont la qualité est trop différente seront vendus sous une autre appellation. Ces articles sont secondaires dans la stratégie de l’entreprise. Le producteur engagé dans la normalisation est souvent conduit à les éliminer de son catalogue lorsque leur sécurité est jugée déficiente par les institutions de régulation.

La plupart des auteurs qui se réfèrent au concept de réputation mettent en avant le temps nécessaire à sa constitution. Utiliser un certificat de conformité permet de bénéficier assez rapidement\(^\text{24}\) d’une réputation. La marque NF garantissant la conformité aux normes françaises a aujourd’hui un peu plus de cinquante ans. Un sondage réalisé en 1992 par la SOFRES pour le compte de l’AFNOR donne quelques indications sur sa notoriété. On constate que si les consommateurs français identifient sous le sigle NF, une garantie de conformité aux normes françaises (97%), il demeure une certaine ambiguïté sur le contenu des caractéristiques certifiées. Notamment, ils ne sont que 41% à reconnaître dans le marquage NF une démarche volontaire. Ces indications confirment l’analyse précédente sur le couplage d’une objectivation industrielle de la qualité avec un repère cognitif délivrant un signal imparfait au consommateur en termes d’objectivation. Les principaux résultats de l’étude de la SOFRES sont résumés dans le tableau 7.5.

Les entreprises qui agissent sur des marchés fortement concurrentiels (au sens d’Eymard-Duverny, cf. *infra*), préfèrent, aux labels, les essais de type moins coûteux. À l’inverse, les entreprises désireuses de bénéficier d’une rente de réputation adoptent les labels les plus connus. Pour pénétrer différents

\(^{24}\) Après le respect de la procédure d’admission qui peut prendre une année.
espace géographiques, il leur faudra multiplier les certificats ou, dans le cas où il existe un accord de reconnaissance mutuelle, rechercher le laboratoire permettant l'accès le plus facile à la certification (moindre coût, plus grande tolérance dans l'interprétation des essais). (Cf. le graphique 7.6). Les organismes certificateurs entretiennent des relations contractuelles avec les entreprises certifiées, d'autant plus importantes que les subventions d'Etat qui leur sont allouées diminuent chaque année (cf. tableau 7.7). Dans ces circonstances, ils pourraient être tentés d'être indulgents dans les contrôles effectués pour conserver leurs clients. Mais dans un contexte européen où la concurrence entre normes céde la place à une concurrence entre labels, il n'est pas dans l'intérêt des organismes certificateurs de trop s'engager dans cette voie. Un assouplissement de la valeur des contrôles affaiblit l'objectivité de la marque. Le développement de l'accréditation et la surveillance qu'elle implique limitent également cette opportunité. Des différences entre labels, portant à la fois sur les caractéristiques certifiées et sur la manière de réaliser les essais, sont néanmoins perceptibles.

**Graphique 7.6. La stratégie de certification des entreprises selon leur positionnement sur le marché**

Certificat destiné aux contrôles de l'État, garant de la sécurité des personnes

Essai de type à un laboratoire peu coûteux

Label (compromis coût/réputation)

Label à forte réputation

Entreprises de régulation concurrentielle

Certificat destiné aux consommateurs

Entreprises de régulation industrielle

---

\(^{25}\) Cf. _infra._
Graphique 7.7. Parts des subventions publiques dans le budget de l’AFNOR

2.3.2. Les conséquences négatives de la concurrence entre labels

Le consommateur ne connaît pas la nature des épreuves subies par le produit. Ses connaissances se limitent à la notoriété du label. Celle-ci dépend de son enracinement local et du pays qu’il incarne. Ainsi, il peut arriver qu’un label européen ait une bonne notoriété, bien que ses exigences soient moindres que celles d’un autre moins connu. L’objectivité de la nomenclature des produits est alors imparfaite.

Le GS\textsuperscript{26} a une notoriété qui ne repose pas toujours sur des bases complètement solides. En Allemagne, le GS peut être obtenu par une dérogation sur une norme. Vous n’avez pas non plus de contrôle d’usine, alors que nous l’avons avec le GS-LNE. La preuve, le GS on l’avait en 85, et bien on a du ramer pour l’avoir après par le LNE. Et nous, on avait droit à aucune dérogation possible, parce que venant d’un laboratoire français lequel négociait avec les laboratoires allemands, on devait montrer patte blanche point à la ligne. Je peux vous dire que mes prédécesseurs en Allemagne, ils avaient deux ou trois dérogations par rapport à la norme DIN\textsuperscript{27} et en aucun cas on leur demandait comment était fabriqué le produit. Autre exemple, dans les chaises hautes ou dans je ne sais plus qu’elle autre produit il n’y a pas de norme DIN, et pourtant il y a des GS. Aujourd’hui en NF ce serait impossible. On peut très bien dans l’instance GS présenter un produit par exemple un porte-bébé et argumenter pour dire en quoi ce produit est sécurisant, la dessus le comité se réunit et dit « OK ça marche », ou au contraire « non, on voudrait en plus qu’il y ait un test de stabilité » (Entreprise A).

\textsuperscript{26} Geprüfte Sicherheit (marque de sécurité allemande).

\textsuperscript{27} D.I.N., qui initialement signifiait Das Ist Norm ! (C’est une norme !), renvoie au Deutsches Institut für Normung.
Chapitre 7. L’intégration de la sécurité dans une démarche qualité

La marque GS est ainsi qualifiée de « dires d’experts » par les professionnels français. La stratégie de l’organisme de normalisation allemand serait de la diffuser dans toute l’Europe. Ainsi « les consommateurs hollandais ont pris l’habitude du GS et ne connaissent pas la marque NF » et les professionnels « italiens se sont mis au GS pour pénétrer le marché allemand » (LNE). L’officialisation de l’interprétation des experts dans le cadre du GS provoque des grandes différences dans les jugements des laboratoires qui délivrent la marque. Il en résulte une iniquité entre les firmes et une rupture d’équivalence au sein de la production que ne peut identifier le consommateur. L’attribution d’une réputation à un laboratoire perturbe le caractère industriel de l’évaluation. Les laboratoires étrangers, n’ayant pas encore totalement fait leurs preuves, sont ceux qui se permettent le moins d’écart avec les spécifications de la norme.

Une difficulté de même nature concerne le marquage CE dont la fonction, lorsqu’il existe une directive européenne, est de faciliter les contrôles par les instances de régulation nationales (en France, la D.G.C.C.R.F.). Alors que le marquage CE n’est pas destiné à les informer, les consommateurs français le connaissent davantage, selon le sondage SOFRES, que la marque allemande de sécurité (GS) (28% contre 5%). Peut-être parce que le sigle CE rappelle celui de la communauté européenne. Le problème c’est que les consommateurs le confondent avec une marque de conformité aux normes européennes. Or le marquage CE n’est pas forcément garanti par un tiers, il peut s’agir d’une auto-certification.

La coexistence dans l’Union européenne de marques de conformité réputées dans leurs sphères géographiques réduit les gains attendus de la suppression des entraves techniques. Selon une enquête de la SOFRES de novembre 1996 réalisée auprès de 800 entreprises, 75% d’entre elles ont rencontré des exigences à l’exportation. Plus de la moitié des demandes provenaient des clients et 30% s’appuyaient sur des contraintes réglementaires. Les demandes portaient par ordre décroissant, sur l’environnement du produit

---

(demandes de clients dues essentiellement aux problèmes de langues), sur les caractéristiques des produits (justifiée à 70% par la réglementation et les normes européennes) et sur l’assurance de la qualité (exigence de clients). De manière générale, se sont les pays du nord de l’Europe (et notamment l’Allemagne) qui sont les plus exigeants sur les demandes concernant les essais techniques et les marques de qualité. Pour pénétrer leurs marchés, les produits doivent être revêtus d’une marque de qualité bien précise.

Plusieurs possibilités sont envisageables pour limiter les entraves résultant de la concurrence entre labels :

- La solution la plus radicale serait de supprimer les labels nationaux et de les remplacer par des labels communautaires. Mais outre que cela réduirait à néant un capital-réputation acquis de longue date (les indices de reconnaissance des normes nationales sont très fortes dans leurs sphères géographiques), il est à peu près certain que cette solution rencontrerait l’opposition unanime des organismes de normalisation. Ajoutons que cette voie autoritaire cadre mal avec la philosophie libérale de la construction européenne.

- Une seconde possibilité consiste à promouvoir des labels européens « à coté » des labels nationaux. C’est la solution adoptée par le C.E.N. et le C.E.N.E.L.E.C. qui ont créé un éco-label, une marque de conformité aux normes européennes appelée Keymark et une marque européenne concernant les robinets thermostatiques (Le CENCER). Mais la juxtaposition de ces nouvelles marques avec des labels à forte réputation risque d’empêcher leur épanouissement. Il n’est pas sûr que la profusion des signes facilite la compréhension des consommateurs et l’identification des caractéristiques certifiées.

29 A noter que ce prolongement de l’harmonisation technique a été envisagé par la Commission qui écrit : « la Commission, ..., suivra de près, ..., l’évolution sur le marché en ce qui concerne la coexistence de la marque CE avec des marques volontaires nationales qui, à terme, ne devraient plus avoir aucune raison d’être si elles n’apportaient pas un élément supplémentaire de qualité par rapport à la législation communautaire ». Dans le paragraphe précédent, la Commission vise expressément la marque GS en indiquant que « la marque CE est donc la seule marque qui puisse attester la conformité aux directives communautaires, ... Ceci signifie que la marque CE remplace toutes les marques nationales indiquant la conformité à des réglementations nationales, qui ne peuvent plus subsister (comme, par exemple, la marque GS en Allemagne) » Communication, op. cit., J.O.C.E, n° C 267/24, 19.10.89.
• La reconnaissance mutuelle entre laboratoires est encore le chemin le plus rapide vers l’objectivation des qualités industrielles. Nous avons évoqué dans le chapitre 4, les ruptures d’équivalence résultant des différences d’interprétation entre laboratoires. La Commission européenne, conscience de ces difficultés, préconise la conformité des laboratoires aux normes E.N. 45000 (qui définissent des critères de crédibilité et d’objectivité), ainsi que la création d’organismes harmonisant les méthodologies et les méthodes d’essais et favorisant les accords de réciprocité.

Il ne faudrait pas cependant réduire l’analyse des relations entre laboratoires à un niveau de coordination conventionnel. L’apprentissage du savoir normatif, la coopération entre laboratoires dans l’élaboration d’un projet de norme ou au sein du comité de la marque NF, la définition d’une stratégie commune face aux partenaires européens, passent par des régimes d’action de validité moins générale. Ces modes de coordination persisteront même s’il existe des accords collectifs. Ces derniers ne garantiront pas que les pratiques seront totalement identiques d’un laboratoire à l’autre (et donc que les questions d’équité seront réglées), mais ils permettront aux entreprises de bénéficier à moindre frais de marques à forte réputation. Pour rendre le dispositif encore plus efficace, les labels européens comme Keymark ne devraient plus être réservés à quelques organismes certificateurs mais attribués par l’ensemble des laboratoires notifiés pour réaliser les essais de type. Si la concurrence entre laboratoires se traduit par une baisse des coûts, cela permettrait aux petites entreprises de signaler leur qualité sans risquer de confusion avec le marquage C.E. Les entreprises exportatrices continueraient de privilégier les organismes leur permettant d’obtenir à la fois les différents labels nationaux. Si elles y ajoutent


les labels européens, elles permettront à ces derniers d’acquérir une plus grande notoriété, ce qui rejaillira sur le bien être des petites entreprises et des consommateurs.

La dernière solution, si elle semble la plus raisonnable, n’est pas dénuée d’imperfection. En effet, les accords de réciprocité évitent de réaliser deux fois les mêmes essais, mais la multiplication des certificats ne se fait pas sans surcoûts inutiles (au minimum, la redevance à payer pour bénéficier de la marque). Elle conduit les entreprises à se sur-labéliser sans bénéfice pour le consommateur. La concurrence entre marques de conformité n’apporte donc ni avantages aux entreprises[2] (elle ne se traduit pas par une baisse des coûts des essais dans la mesure où le marché des labels est très segmenté) ni aux consommateurs. Ces derniers, sans être mieux informés sur les caractéristiques des produits, payent le surcoût de la multiplication des labels. A la rigueur, la concurrence peut aller à l’encontre de l’intérêt des consommateurs si les entreprises privilégient les certificats qui ont la plus forte notoriété à ceux qui multiplient les exigences de qualité.

### 2.3.3. Faire plus que les normes : les épreuves de l’assurance de la qualité

Contrairement à sa perception dans l’opinion, la certification NF se limite rarement aux normes. La valorisation industrielle de la qualité passe par un renforcement des exigences normatives. Cette augmentation des exigences s’effectue en niveau (en augmentant le montant des forces et le nombre des cycles) mais aussi par l’ajout de nouveaux essais davantage orientés sur la qualité (résistance des coloris au lavage et à l’exposition au soleil, durabilité, etc.) A cela s’ajoute une certification de l’assurance qualité généralement basée sur la norme ISO 9002. La marque NF est gérée pour chaque secteur (NF-aménagement, NF-puériculture, etc.) par un comité particulier. Ce dernier s’occupe de la procédure d’admission et des vérifications une fois le droit d’usage de la marque délivré. Sa composition doit être représentative des différentes parties intéressées. En général, il est composé de manière équilibrée de professionnels, de distributeurs, de représentants des utilisateurs, de

---

32 Le raisonnement n’est valable que par rapport à une situation hypothétique où il existerait une marque de conformité unique en Europe avec une forte notoriété. Dans la mesure où cette situation n’est pas avérée, il est dans l’intérêt des entreprises exportatrices d’apporter sur leur produits différentes marques de conformité.
membres d’organismes scientifiques et techniques, de membres de l’administration, auxquels se joignent de plein droit deux membres de l’Afnor. L’admission est autorisée après présentation au comité de la marque (et vote positif de ce dernier) d’un rapport anonyme faisant état des inspections dans l’entreprise et du résultat des essais. Avant la première demande les contrôles de qualité doivent être réalisés depuis une certaine période (généralement trois mois). Le renouvellement du droit d’usage de la marque implique un contrôle en usine au moins une fois par an, ainsi que des essais sur les produits, prélevés sur les lieux et dans le commerce. Le nombre de ces visites peut être augmenté sur proposition du comité. « La fréquence des vérifications est fonction du degré de confiance qui s’établit entre l’entreprise, l’organisme mandaté et l’organisme certificateur ainsi que des facteurs tels que l’existence et l’évolution des risques ou l’apparition de problèmes particuliers (constat de non conformité, plainte d’utilisateur...» L’admission donne le droit d’opposer, sur les produits normalisés et testés, le logo NF. Ce dernier doit répondre à des règles strictes de dimensions et de couleurs. La procédure de contrôle est résumée par le graphique 7.8

Les directives européennes «exigences essentielles» ne rendent pas directement les normes obligatoires. Théoriquement, il est possible aux fabricants de faire tester leurs produits par un examen de type. Cependant, la norme technique est un mode de preuve déjà constitué ayant une validité générale puisqu’elle a été élaborée par plusieurs acteurs. Elle a acquis une objectivité bien supérieure à ce que pourrait avoir un cahier des charges établi unilatéralement par un industriel et un laboratoire. Ainsi, lorsqu’une norme existe, il est difficile d’établir la sécurité par un autre moyen. D’autant plus qu’effectuer un cahier des charges qui s’éloigne des solutions de la norme est très coûteux. Cela revient à effectuer une nouvelle norme en se passant des acquis accumulés en la matière. Le cahier des charges est réservé aux produits particuliers qui ne rentrent pas dans le cadre d’une norme déjà existante.

Normalement, il y a deux voies pour prouver la conformité de nos produits vis à vis des exigences essentielles de sécurité. La première voie c’est les normes, quand il y a des normes. La deuxième voie, l’examen de type, quand il y a éventuellement les normes ou quand on estime que nos produits ne passent pas forcément les normes, mais que pour autant ils peuvent répondre aux « exigences essentielles de sécurité » et donc faire l’objet d’un examen de type. C’est un non sens. Mettez vous à la place

33 règlement particulier de la marque NF-puericulture, 1991b, p. 27. Souligné par nous.
d’un laboratoire. Qu’est-ce que ça veut dire de faire un examen de type sur un produit à partir du moment où il y a déjà une norme ? La solution de facilité c’est de reprendre la norme, en se disant « la norme ce sont les exigences essentielles de sécurité, donc je regarde par rapport à la norme ». Donc l’examen de type n’est valable que pour les produits qui aujourd’hui n’ont pas de normes. (entreprise A).

**Graphique 7.8. Contrôles de conformité après admission à la marque NF.**

En conséquence, différencier ses produits sur le marché nécessite, en premier lieu, de faire plus que les normes.

Le label NF-puériculture, il ne faut surtout pas le cantonner à la norme correspondante. Avec le décret on arrive à une banalisation de tous les produits. Le NF risque de rien apporter de plus si ce ne la reconnaissance de l’entreprise, mais ça pour le consommateur moyen, c’est pas facile de le faire passer. On a déjà élaboré des critères supplémentaires, afin d’apporter d’autres choses. Par exemple, on a inséré pour les landaus, parmi les critères de la marque NF-puériculture, le critère d’imperméabilité qui est un critère allemand. (Entreprise A)

La différenciation des produits passe, en second lieu, par la mise en place d’un système d’assurance de la qualité. L’audit, dans le cadre de normes ISO 9000, est une évaluation industrielle de la qualité. Cela implique que les auditeurs ne se fient pas aux dires des interlocuteurs et demandent des preuves écrites. Cette codification des procédures d’auto-contrôle de la qualité permet une équivalence à distance compatible avec une visite épisodique dans l’usine.

On travaille à partir de documents pour voir s’il est prévu que les fabricants prélèvent de temps en temps des produits pour faire certains types de contrôle. On va regarder si effectivement cela a été fait. S’ils nous disent « et bien voilà, on est

---

34 Cf. Gomez (1996) qui analyse les normes ISO 9000 à la fois comme « une conviction partagée sur la modernité », comme « une technologie de gouvernement » des entreprises et comme « une mesure authentifiant les pratiques effectives ». 
organisé, après chaque soudure ça passe au rayon X », on leur demande que ce ne soit pas seulement dit, mais que ce soit écrit, pour être sûr que ce ne soit pas le super ingénieur qui fait tout ce qu’il faut, mais que par derrière cela ne soit pas fait. Donc on demande que cela soit écrit, puis on ira vérifier effectivement sur le terrain auprès d’un ouvrier en lui demandant : « et après votre soudure, qu’est-ce que vous faites ? » (responsable LNE).


Tableau 7.9. Répartition de la production du secteur de la puériculture en 1995
(en % de la valeur)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Landaus et poussettes</th>
<th>33,1%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Landaus et poussettes</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Accessoires de landaus et poussettes</td>
<td>27,4%</td>
</tr>
<tr>
<td>(y compris les habillages)</td>
<td>5,7%</td>
</tr>
<tr>
<td>Mobilier spÉcifique pour chambres de bÈbÈs</td>
<td>14,2%</td>
</tr>
<tr>
<td>(y compris couffins, lits, lits-pliants, literie, décoration)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>sièges</td>
<td>5,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>chaises hautes</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>chaises de table</td>
<td>2,6%</td>
</tr>
<tr>
<td>transats</td>
<td>0,3%</td>
</tr>
<tr>
<td>2,9%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>…quipements spÉcifiques</td>
<td>6,9%</td>
</tr>
<tr>
<td>trottneurs</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>parcs</td>
<td>1,6%</td>
</tr>
<tr>
<td>tables à langer</td>
<td>3,7%</td>
</tr>
<tr>
<td>barrière de protection</td>
<td>1,1%</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>0,5%</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Dispositifs de retenue pour enfants en automobile

<p>| | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>lits auto</td>
<td>0,2%</td>
</tr>
<tr>
<td>sièges auto</td>
<td>14,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>réhausseurs</td>
<td>2%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Vaisselles matière plastique et verre
(y compris biberons)

|                          | 4,2% |

### Article pour la toilette

|                      | 2,1% |

### Divers
(porte-enfants, harnais, laisses, articles de protection, ...).

|                        | 17,5% |

|                        | 100%  |


La généralisation des mécanismes d’assurance qualité interdit les ajustements fondés sur le savoir-faire. La compétence des « hommes d’expérience » est remplacé par des connaissances codifiées permettant une plus grande équivalence. Le processus de décision devient alors fortement hiérarchisé et formalisé. La normalisation se traduit par une diminution des initiatives personnelles de l’ouvrier\(^{35}\) Paradoxalement, c’est le technicien du laboratoire au cours de la visite de l’entreprise qui fournit aux « gens de la base » l’occasion de s’exprimer. Cette expression se limite aux questions « qualité » de l’entreprise et dépend fortement des qualités humaines et de la personnalité de l’auditeur.

LNE : En matière plastique, le chef d’équipe, qui a les petits réglages de la machine (les petits carnets) est conscient que c’est son savoir et son pouvoir, il va maintenant être obligé de le formaliser pour que d’autres puissent l’utiliser parce qu’il y a beaucoup plus de machines. C’est vrai qu’il y a une part de savoir-faire qui est mise dans les documents qualité s’ils sont bien faits. Les anciens vous attendent parfois avec un petit sourire, mais à partir du moment où ils retiraient un avantage de leurs savoirs, ils s’accrochent.

On devient aussi les messagers pour la direction. Si quelqu’un a une idée, on est les médiateurs pour la faire remonter. On est les médiateurs, mais sur les idées d’innovation, dans l’idée de produire mieux au sens large. On nous dit, par exemple : « pour éviter des rayures en bout de chaîne, il suffirait qu’on mette un chiffon à tel endroit ». Il y a beaucoup d’idées comme celle-là.

---

Chapitre 7. L’intégration de la sécurité dans une démarche qualité

Q: Pour les collecter, vous avez accès à des ouvriers de base ?

L.N.E.: Oui, ils nous connaissent. Bien sûr au début il y a la crainte de mal répondre en présence du chef. On a des techniques pour se séparer du chef, afin de mettre en confiance la personne, pour la faire parler. Il y a toujours un accompagnateur, mais on a des petites astuces. C'est d'autant plus facile quand on est deux. On connaît aussi certains trucs du métier qui permettent de discuter un point du dialogue. On a des formations pour ça, des formations à l'audit. On apprend les trucs à ne pas faire pour bloquer le dialogue et tout en essayant de ne pas être l'homme qui piège, on prend des photos. Pour l'homme qualité qui nous accompagne et qui prépare l'entrevue à la fin avec le directeur, il faut qu'on puisse appuyer notre présentation.

Le rôle de médiateur entre l'ouvrier et la direction trouve rapidement ses limites. L'audit se clôt sur un jugement du représentant du laboratoire qui est foncièrement industriel. La preuve a comme support des procédures formalisées et la découverte d'une défaillance nécessite une recherche des causes. Les routines et les ajustements locaux qui ne suivent pas la voie hiérarchique sont alors dénoncés.

LNE : Il peut arriver que l'on découvre que ce qui se passe dans l'usine ne correspond pas à ce qui est écrit dans le manuel qualité. Il faut alors trouver qui a raison. Il peut y avoir une dérive par rapport à une habitude prise, ou bien les gens ont modifié et n'ont pas pensé à remonter l'information au niveau de l'équipe.

La réunion finale est un moment clé de l'audit. Il y règne une certaine tension. « Il y a beaucoup de regards qui s'échangent ». L'auditeur va porter un jugement sur le fonctionnement de l’entreprise qu’il doit dépersonnaliser. « Il ne faut pas que cela apparaîsse comme une faute professionnelle face au directeur » (LNE). Le travail d'apaisement consiste à mettre le problème en forme avec les personnes en cause avant la réunion et d’arriver à celle-ci avec des propositions.

Le technicien du laboratoire est dans une position délicate car il doit indiquer à l’industriel les points qui font problème sans lui fournir la solution technique. Il est mis à l’épreuve à son tour par les industriels. Le problème est de même nature en ce qui concerne les essais sur les produits. Lorsque l’industriel bloque sur une solution technique le laboratoire doit veiller à ne pas fournir la solution qu’il a testée chez un concurrent.

Il faut avoir une très grande crédibilité de l'entrepreneur sur notre façon de préserver le secret industriel, parce qu'il est certain que les audits, c'est la meilleure façon de tout découvrir dans une entreprise. C'est pas facile pour nous aussi, parce qu'en même temps les gens essaient de nous interroger. On a toujours envie de se comparer un petit peu. Alors il y a la question brutale qui est : "comment font les autres?", mais il y a aussi, on le sent de temps en temps, des questions, soit par désir d'apprendre, soit aussi par désir de tester effectivement l'auditeur, savoir s'il sait tenir sa langue. C'est normal, vous aimez savoir comment se situent les produits de la concurrence. Vous pourriez les prêlever les essais, mais si les gens ont des renseignements, on s'aperçoit qu'ils n'ont pas tout et qu'ils cherchent effectivement à
savoir. Ça les intéresserait de savoir comment ils se situent par rapport aux autres. (LNE)

Lorsque les solutions techniques se ressemblent, la confiance dans la neutralité du laboratoire peut se trouver compromise. Il devient en effet difficile de distinguer entre la stimulation et la violation des règles de la concurrence.


L’objectivité des mesures techniques implique du côté de l’organisme certificateur une séparation entre le service qui effectue les contrôles et le laboratoire qui réalise des essais, même si les deux services appartiennent au même établissement.

Il faut que tout les maillons de la chaîne soient indépendants. Sans cela, ça ne marche pas. Le laboratoire réalise les essais, et une équipe de qualiticiens complètement à part effectuent les audits qualité. (...) On trouve tout sur le même toit, mais tout est bien partagé et bien séparé. (Ingénieur CTBA)

Le regroupement des activités au sein du même établissement se justifie par un critère d’efficacité. La séparation entre le département qui délivre la marque et celui qui effectue les essais est purement formelle.

Ce que nous, nous faisons en laboratoire, c’est la même personne qui le fait. Nous pensons que c’est une force parce que ça nous permet d’avoir une bonne continuité et une meilleure pertinence dans ces opérations. Mais passer dans des entreprises pour contrôler le système d’assurance qualité, à la limite, il y a des gens qui ne font que ça. Ils ne connaissent pas du tout la poussette ou le produit de puériculture, mais ils ont la formation au système d’assurance qualité ISO 9000. Nous, nous faisons un peu tous ces métiers à la fois. Et nous pensons que c’est mieux, parce quand on se rend dans l’entreprise on connaît mieux le produit. On connaît les problèmes qui se posent, et comme ça on va mieux les repérer, être plus pertinent dans notre analyse et plus efficace dans notre déplacement. Ceci étant, pour des problèmes de fonctionnement, c’est un métier un peu différent. Là on intervient en tant qu’auditeurs, et non en tant qu’essayer. C’est des règles qui s’imposent aux organismes. De même, d’un point de vue formel, l’organisme qui délivre la marque, c’est le service certification qui est à l’intérieur de l’établissement LNE, et moi j’appartiens au laboratoire de l’établissement parce que d’un point de vue formel, ça ne peut pas être le même organisme qui fait la même chose. C’est gênant que tout soit dans ma signature. Donc il y a un organisme qui gère la marque, qui déclenche les contrôles, etc. Mais en pratique tout est dans le même établissement. (responsable LNE)
2.3.4. La difficile conciliation du modèle normatif avec une entreprise dont la régulation n’est pas principalement industrielle.

La construction européenne impose aux différentes entreprises de réaliser des produits qui soient au minimum conformes aux normes de sécurité. Les entreprises de régulation industrielle en profitent généralement pour coupler cette exigence avec une certification de l’assurance de la qualité et une conquête de marchés extérieurs. Néanmoins, nous avons évoqué la démarche atypique d’un fabricant de produits de qualité dont la régulation de l’entreprise n’était pas principalement industrielle. Sa démarche vers l’assurance qualité correspond à une phase de mutation de l’entreprise. Elle transitait d’un modèle marchand vers un modèle plus industriel. Au moment de son entrée dans la marque NF, l’entreprise encore orientée vers le marché intérieur n’avait pas acquis « de notoriété ».

Mon prédécesseur était beaucoup plus bas de gamme. (...). On a pas beaucoup de notoriété. En dehors de la France on a peu de clients. Ceci s’explique par le fait que j’ai beaucoup transformé notre réseau de distribution depuis que j’ai repris l’entreprise. On a 7 métiers dans l’entreprise, il est difficile de former les gens, donc on ne peut pas se développer très vite. J’ai doublé le chiffre d’affaires sur une période de 5 ans, c’est le maximum que l’on pouvait faire. (...) Aujourd’hui, les choses sont très différentes, le marché domestique est en régression de 25%, j’aimerais bien livrer au marché extérieur, ça m’éviterait de licencier mon personnel. (Entreprise B).

Mais l’export se planifie longuement à l’avance. Il est impossible pour une petite entreprise dont la régulation est intrinsèquement marchande de s’occuper d’exportation sans avoir au préalable complètement domestiqué son marché intérieur. Le choix de l’assurance qualité intervient à ce moment là dans le développement de l’entreprise.

J’ai travaillé pendant 10 ans dans des sociétés dans lesquelles j’avais une fonction de directeur commercial qui couvrait l’export, par conséquent, je connais relativement bien l’exportation. Pour faire de l’export, il faut préparer son coup pendant des années, ce n’est pas le jour où il y a une crise qu’on se dit "je vais exporter", si j’avais des opportunités je ne refuserais pas de le faire, mais l’export ça se construit, et quand vous êtes en pleine crise vous n’arrivez pas à construire une stratégie de conquête des marchés étrangers. Si j’avais été plus perspicace en 90-91, en pensant qu’il y aurait une crise profonde comme celle que nous vivons, je me serais intéressé à l’export parce que j’avais les moyens financiers de le faire et aujourd’hui on aurait des débouchés à l’export. Mais à ce moment là, je ne pensais qu’a une chose : essayer de servir mes clients, parce que on avait un mois et demi deux mois de délais et on se faisait secouer les plumes par tout le monde. Ce qui est bien légitime d’ailleurs. Dans une économie de marché s’adresser à un fabricant qui vous dit : « vous serez livré dans deux mois ! », c’est inacceptable pour le distributeur qui est notre client, parce que le consommateur ne l’accepte pas. Il va dans son magasin, il définit un landau, en disant « Je suis enceinte de 8 mois » On lui répond « Très bien,
mais votre landau vous ne l’aurez que dans 2 mois ». Vous voyez le problème!
(Entreprise B).

Quand le marché se retourne, la conjoncture devient difficile pour l’entreprise engagée dans sa restructuration. Dans un marché en crise, les coûts de la normalisation et de l’assurance qualité sont plus facilement supportés par les entreprises de grande taille. À l’inverse, la baisse de la consommation profite aux entreprises qui vendent leur produit moins chers en s’affranchissant des contraintes normatives. Celles-ci sont qualifiées de « tricheuses » par le dirigeant de la P.M.E. en difficulté.

Entreprise B : La crise, cela induit deux comportements d’achat chez le consommateur. Le premier comportement, c’est qu’il achète moins, On se passe des landaus d’occasion entre personnes qui se connaissent. Et le deuxième comportement c’est qu’il achète moins cher. Tous les tricheurs peuvent faire moins cher, ils ont vu la vente de leurs poussettes multipliée par trois.

Q : Il y a un déplacement vers le bas de gamme ?
E : Le bas de gamme c’est des poussettes à 400F. Pour faire une poussette conforme à moins de 400F c’est impossible. L’année dernière il s’est vendu 100 000 poussettes à 100F qui venaient de France. (Entreprise B)

L’entreprise autrefois florissante ne trouve plus son « espace vital » dans un marché où le haut de gamme est dominé par le leader et où la concurrence par les prix redevient vive. La baisse des ventes en très haut de gamme l’oblige à se positionner également sur le moyen gamme. Mais ses structures de production et ses choix stratégiques sont mal adaptés à ce segment du marché.

Je suis pris d’un côté par le leader en volume dans le haut de gamme et par le moindre prix dans le bas de gamme. Je suis pris de tous les côtés dans un marché qui lui-même est en régression forte. La crise fait le reste. Comment voulez vous résister dans un environnement comme ça ? (Entreprise B.).

2.3.5. Les contrefaçons et les « tricheurs »

Un des problèmes que rencontre la P.M.E. engagée dans l’activité normative provient de la concurrence déloyale des entreprises qui copient la marque sans subir le coût de la mise en conformité. L’exemple qu’elle nous a relatée démontre qu’une régulation qui repose uniquement sur une surveillance du marché n’est pas suffisante. Deux difficultés viennent contrecarrer l’efficacité de cette surveillance. La première concerne le caractère temporaire de la mise en vente des produits litigieux. Beaucoup de poussettes produites en Chine ou à
Taiwan sont mises sur le marché pour un temps très court36 "des coups comme aiment bien les faire les hypers à des périodes de l’année, où on engrange trois mille poussettes d’un lot que l’on vend à des prix massacrés ». (Entreprise A.). La seconde difficulté concerne le coût des essais à réaliser pour démontrer la non-conformité.

Q. : donc on peut bien mettre NF, et tenter le coup?
Entreprise B: Oui, mais là cela se voit, au niveau du marquage, tout le monde sait si la poussette est NF, il y a une liste
Q : Donc c’est plus contrôlé par la DGCCRF ?
E: Il y a eu un petit contrôle de la répression des fraudes sur le marquage.
Q: Mais ils ne le font pas sur la conformité. C’est trop compliqué ?
E : Ils peuvent pas. Pour tester les produits il faut les acheter. Il faut en acheter plusieurs pour faire tous les tests, parce que les tester il faut commencer par les détruire. Il faut acheter au moins trois poussettes. Ça représente un investissement. Et cela seulement pour un modèle. Une petite société comme nous qui faisons 20 millions de CA, nous avons 85 références. Ils ne peuvent pas le faire pour tous les produits qui sont sur le marché. Il faut un budget musclé. Un inspecteur de la DGCCRF il sait tout de suite s’il on imite la marque NF ou non. Ce qu’il ne sait pas, c’est si la poussette est conforme. S’il est marqué conforme sur le produit, ça correspond à une exigence du décret : le marquage. Que le produit soit conforme, c’est une autre chose. La non-conformité, c’est très complexe, il faut connaître une poussette point par point, et ainsi de suite pour chaque produit. Il faut des gens qui soient du domaine. Et les gens du domaine s’ils disent : « je constate ceci », on les accuse de délétion. (…) La fédération ne peut tenir le rôle de régulateur. Jamais une fédération professionnelle ne va se poser en censeur de l’un de ses adhérents qui, par définition, la fait vivre.

Les lois d’une « juste concurrence » sont bafouées. Cela provoque la colère du fabricant ayant fait un effort pour se mettre en conformité avec la loi qui n’admet pas la concurrence de ceux qui ne respectent pas les règles du jeu. Les modèles économiques de rationalité stratégique ne s’intéressent qu’aux entreprises qui « trichent ». Les caractéristiques de celles-ci sont proches du modèle marchand. Les modèles ne nous disent rien sur les firmes comme nos entreprises A et B qui intègrent les règles communes dans leur stratégie de développement et déplacent la concurrence vers des aspects de qualité industrielle. Le problème des « passagers clandestins » qui spolient la marque NF démontre, s’il en était besoin, qu’une régulation de la sécurité ne peut seulement reposer sur l’intérêt bien compris des personnes et sur la sanction des consommateurs ou de l’État garant des droits civiques. Les nouvelles théories de

36 Les importations de landaus et poussettes représentent 285 000 unités en 1995 et 241 100 en 1994. Elles proviennent à 45% de la Chine et de Taiwan. La Chine est le premier fournisseur extérieur (25% du total), l’Italie le premier fournisseur européen (19% du total). Source F.I.J.
l’État social insistent sur l’idée d’accompagner la sanction de mécanismes procéduraux permettant au maximum d’entreprises de se conformer à des exigences dont elles n’ont pas de premier abord saisi la portée et l’utilité.

2.3.6. Les réseaux de distribution adéquats

Les réseaux de distribution, eux aussi, s’adaptent aux modifications du marché. Le changement dans le comportement du consommateur a conduit les magasins spécialisés à proposer, à côté des produits haut de gamme, des produits bon marché pour résister à la concurrence des libres-services. Et les petits magasins sont remplacés par des surfaces plus importantes au cœur des centres villes. Ces évolutions s’accompagnent d’une modification des méthodes de ventes. « Les magasins conseils » perdent leurs spécificités domestiques pour s’insérer dans un dispositif plus industriel. Durant la période de transition, « Les cartes sont brouillées » (Entreprise B). L’évolution des réseaux de distribution les rendent moins adaptés à l’entreprise B qui, compte tenu de son positionnement sur le marché, ne peut proposer des produits moins chers.

Le circuit de distribution est de moins en moins performant pour les explications, les démonstrations. Les vieux du métier sont partis à la retraite. Ils ont été remplacés par des cadres repreneurs, c’est à dire tout sauf des spécialistes, ils gèrent avec leur micro. Il faut être pro dans la puériculture, devoir tout connaître dans le détail, pour pouvoir conseiller le consommateur. Sinon vous avez la solution de repli, vous ne dites rien, c’est la solution souvent utilisée. (Entreprise B).

**Tableau 7.10. La distribution dans le secteur de la puériculture**

(hors mobilier et petite puériculture)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Groupements de détaillants/Magasins Conseils</th>
<th>32%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Hypermarché</td>
<td>36,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>Grandes surfaces spécialisées (en augmentation)</td>
<td>29,1%</td>
</tr>
<tr>
<td>Vente par correspondance</td>
<td>1,6%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Source F.I.J. septembre 1996

Dans d’autres secteurs, la montée en puissance des surfaces de libre-service est accompagnée de la création d’une hiérarchie de labels. Les marques

---

37 Sur le thème de la procéduralisation, l’apport théorique de cette approche et sa vision idéaliste du fonctionnement de la démocratie, cf. le chapitre 8.
NF-ameublement, par exemple, se déclinent en trois niveaux de qualité. « NF-ameublement » qui correspond à une qualité standard bon marché, « NF-ameublement sélection » qui exige des paramètres supplémentaires de durabilité et « NF-ameublement prestige » des exigences sur les matériaux.

Dans NF-prestige il n’est pas question de faire rentrer des matériaux de remplacement, tout doit être vrai. Quand on dit c’est du cuivre, c’est du cuivre, quand on dit c’est du noyer, c’est du noyer. Donc celui qui veut acheter un super salon contemporain, en buffle pleine fleurs, hop, il achète prestige! (C.T.B.A)

On a ainsi une tentative de création d’une nomenclature des produits. Elle est de nature conventionnelle. Les termes des différents labels ont été choisis dans un souci sémiologique. Les noms « prestige » et « sélection » doivent fournir aux acheteurs les repères cognitifs dont ils ont besoin. Les matériaux nobles étant associés à des productions plus traditionnelles, au fur et à mesure que la qualité s’accroît, la référence aux normes cède la place à des termes aux consonances plus domestiques.

On a même poussé le vice à ce que le logo NF-ameublement soit très grand. L’autre est déjà plus petit, et il y a « sélection » marqué sur l’étiquette, et puis en prestige le logo NF est vraiment tout petit, et il y a un grand « prestige » doré. (C.T.B.A).


Il est temps de tirer les conclusions des observations de terrain sur l’analyse de la qualité.

SECTION III. L’ANALYSE CONVENTIONNALISTE DE LA QUALITE

3.1. Des formats d’information qui ne font pas équivalences

3.1.1. biens naturalisés et qualification des biens

Benetti et Cartelier (1980) ont montré qu’une classification des biens en catégories homogènes était une hypothèse fondamentale de la théorie économique depuis les classiques. Les néo-classiques n’ont pas toujours pris la peine de spécifier l’hypothèse et d’en tirer les conséquences sur la portée de leur
modèle. Debreu fait parti des exceptions. Il définit une marchandise «par la spécification de tous ses caractères physiques, de sa date de disponibilité et de son lieu de disponibilité. Dès que l’un de ces trois facteurs change, une marchandise différente en résulte». Et il ajoute «il n’y a qu’un nombre fini l de marchandises distinctes38». L’analyse néo-classique, focalisée sur le marché, démarre avec des catégories de biens homogènes déjà constituées. On ne peut distinguer deux biens appartenant à une même catégorie, ils sont équivalents entre eux.

Benetti et Cartelier repèrent deux autres caractéristiques de la nomenclature néo-classique. La première concerne la question de la divisibilité parfaite des biens. La deuxième «la propriété d’objectivité sociale». «Elle signifie que l’identification a priori des marchandises,..., non seulement doit être possible par le théoricien de l’équilibre général, mais surtout il est implicitement supposé qu’elle est connue et admise par les agents, qui doivent être capables de distinguer les marchandises les unes des autres» (Benetti et Cartelier, 1980, p. 100). La nomenclature doit constituer un savoir commun des acteurs du marché.

L’hypothèse de nomenclature ne saurait se justifier par une séparation entre théorie du marché et de la production. Benetti et Cartelier remarquent que deux caractéristiques des biens dans la théorie néo-classique (divisibilité, objectivité sociale) sont celles de la monnaie. Ainsi, l’hypothèse de nomenclature est bien au cœur du modèle. Sans elle, le concept de prix relatif n’aurait aucune signification.

L’accord sur la nature des biens échangés ne va pas de soi. Sur ce point, l’analyse d’Akerlof ne rompt pas avec le mode de pensée de l’analyse néo-classique. Postuler une répartition inégale de l’information revient à supposer qu’il existe un accord sur ce que l’on entend par «bonne voiture». Or le jugement sur la qualité dépend de l’expérience personnelle de l’utilisateur et peut être distinct des jugements d’autres personnes.

3.1.2. Les canaux de diffusion de l’information : distinguer l’information conventionnelle de l’information attachée aux personnes

L’approche conventionnaliste permet de penser différemment le problème d’incertitude sur la qualité des biens. Si tous les produits sont identiques, on peut se dispenser de les qualifier et s’en remettre au seul prix pour effectuer un choix. Dans le cas où les produits sont diversifiés, les agents doivent tenter d’évaluer les qualités intrinsèques à chaque bien sans pouvoir se reposer sur la confrontation des prix. Comme le remarque, Lucien Karpik (1989): « le choix ne peut se faire que par un jugement dont la validité dépend des mécanismes qui,... permettent de réduire l’incertitude de la qualité ». Ce jugement subjectif dépend de chacun des consommateurs, « il n’y a, a priori, aucune raison pour que tous les acheteurs hiérarchisent de la même façon les caractéristiques des biens », (François Eymard-Duvernoy, 1989a), sauf à supposer un instrument de mesure hors marché comme les normes de qualité. La qualité lorsqu’elle ne peut être mesurée par les prix, doit l’être par d’autres modes d’évaluation.

Il convient de distinguer au moins deux niveaux dans le concept d’information. Une information conventionnelle qui objective la qualité sur un domaine géographique et une information personnelle transmissible aux personnes de son entourage. Cette dernière doit s’accompagner d’une confiance dans l’individu relant son expérience. Au contraire, l’information objectivée suppose un détachement des personnes. Pour comprendre comment sont qualifiés les biens, il faut regarder les phases de montrée en généralité de l’information. De nombreuses opérations sont nécessaires pour obtenir une mise en équivalence des produits.

Nous distinguerons trois remontées en généralité de l’information qui correspondent aux grandeurs domestique, industrielle et du renom 39

⇒ Dans l’ordre domestique, l’objectivation de la qualité s’effectue par la formation d’une réputation. Celle-ci se crée par une succession d’expériences individuelles. La marque est un support de la réputation, le « bouche à oreille » et les réseaux d’amis des canaux de diffusion. Mais ils ne suffisent pas à la qualification domestique de l’entreprise. L’information doit véhiculer autre

39 Cf. le chapitre 3
chose que des expériences vécues. Le partage de l’expérience d’un ami constitue une preuve de confiance entre des personnes qui se connaissent. Elle ne permet pas une remontée en généralité transmissible à tous. La formation d’une réputation s’accompagne d’appréciation sur la proximité de l’entreprise (« ce sont des gens du pays »), sur son ancienneté (« c’est une vieille maison »), et son savoir-faire (« transmis de père en fils »). La confiance qui en résulte est détachée des expériences personnelles. Elle permet l’assise de la réputation et sa diffusion à l’ensemble des personnes du réseau. Kreps, comme Shapiro, assimile la réputation aux actions passées, mais il ne traite ni du savoir-faire ni de la confiance (au sens fort) et des relations de proximité. Et chez eux, le maintien de la réputation repose sur l’intérêt des personnes et non sur des équipements qualifiés.

Dans l’ordre industriel, l’objectivation est à la fois plus simple et plus complexe. Elle est plus simple, car la mise en équivalence des objets s’effectue par des tests de qualification. Une fois diffusée l’évaluation industrielle a un domaine de validité beaucoup plus large que la réputation. Mais sa diffusion n’est pas immédiate. Pour être transmise aux consommateurs, elle nécessite la mobilisation de signes, effectuant de ce fait un compromis avec la grandeur du renom. L’un de ces compromis résulte des essais comparatifs des revues spécialisées. Effectués à partir de tests techniques, ils sont rédigés par des journalistes et critiqués par les professionnels pour leurs simplifications techniques. Ceux-ci dénoncent le compromis lorsqu’ils estiment que la vraie épreuve est celle de la renommée. Un autre compromis avec la grandeur du renom se situe dans la certification qui délivre à l’acheteur le signe de la conformité.

40 Si l’analyse de la culture d’entreprise en termes de points focaux vise à donner à la réputation une consistance entrepreneuriale, celle-ci ne s’assimile pas au savoir-faire de la grandeur domestique. L’entreprise, au sens de Kreps, est transactionnelle et la réputation n’est pas liée à un modèle productif particulier.

41 « Je suis intéressé par ces essais, moi qui suis dans le très haut de gamme, qui aie les meilleurs pousssettes du marché et qui peut le démontrer. Je suis donc très en colère quand on écrit n’importe quoi. On a jamais été classé le premier. Pourquoi ? Parce qu’on n’a pas la notoriété. Ils n’osent pas dire du mal parce qu’ils savent bien qu’on a de très bons produits. Le journaliste est déconnecté de l’ingénieur d’essais, ça n’est pas normal, il devrait écrire sous contrôle ». (entreprise B).
Dans l’ordre du renom, la formation des croyances collectives s’effectue en une interaction avec les préférences individuelles par mimétisme et par anticipation des actions des autres. Le comportement adapté à l’ordre du renom est de suivre les signes. C’est souvent un « point focal » ou un repère cognitif qui fournit le signal de la convergence. La convergence crée une notoriété totalement déconnectée des intentions premières des individus. En économie, la notoriété est confondue avec la réputation. Pourtant ce mode de coordination est fréquemment mobilisé de manière autonome. En l’absence d’une information technique reposant sur des expertises ou des actions passées, le choix d’un produit de préférence à un autre est souvent la conséquence de la renommée d’une entreprise. Il faut noter que la notoriété peut également être négative. C’est pourquoi une des motivations de la participation à la normalisation est de réduire les possibilités d’accidents graves, nuisibles en termes d’image. Une construction intermédiaire entre la forme objectivée de l’opinion et les croyances individuelles est constituée par la rumeur.

Nous avons déjà souligné le rôle primordial de la publicité dans les décisions d’achats (notamment pour les produits alimentaires). Dans la théorie néo-classique la prospection est un acte intrinsèquement individuel et l’introduction de règles ou la diffusion d’une information publicitaire ne modifie pas la philosophie des modèles. La règle s’interpose entre deux individus en « manque de confiance », elle les informe sur leurs intentions, non sur les propriétés des choses. On ne peut réduire l’investissement dans la publicité au signe d’un engagement durable sur le marché. Le désir d’expérimenter un nouveau produit est souvent connecté avec un effet de notoriété. C’est parce qu’il a vu une publicité sur un nouveau produit que l’acheteur est tenté de l’essayer. La publicité n’est pas « une dépense à fonds perdu ». En créant de la notoriété elle émet un signe de coordination aux individus.

La seule diffusion d’un renom devient inopérant pour coordonner les transactions lorsque l’incertitude (critique) sur les capacités productives est trop importante. L’opinion permet facilement des compromis avec les autres grandeurs ce qui explique qu’elle est rarement reconnue comme mode de coordination autonome. Les objets qualifiés dans l’ordre du renom se réduisent à des signes (Baudrillard, 1968). Ceux-ci forment l’opinion collective et peuvent émaner d’objets qualifiés dans les autres « mondes ». La diffusion d’une mesure est hautement facilitée lorsqu’elle repose sur un compromis avec l’opinion.

Graphique 7.11. L’objectivation par un compromis civique-opinion
Chapitre 7. L’intégration de la sécurité dans une démarche qualité

Graphique 7.12. L’objectivation par un compromis domestique-opinion

<table>
<thead>
<tr>
<th>ordre domestique</th>
<th>ordre du renom</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>réputation</td>
<td>notoriété</td>
</tr>
<tr>
<td>confiance</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Le respect de la tradition</td>
<td>Rendre les faits publics</td>
</tr>
<tr>
<td>des produits appréciés des connaisseurs</td>
<td>journalistes et médias</td>
</tr>
<tr>
<td>savoir-faire et patrimoine</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>La modernité et le progrès</td>
<td>le secret et la banalité</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Graphique 7.13. La remontée d’information selon les ordres de grandeurs

**Information collective**

- **qualification domestique**
  - confiance
  - proximité
  - ancienneté
  - savoir-faire
  - bouche à oreille
  - connaissance distribuée

- **qualification industrielle**
  - réputation
  - efficacité et fonctionnalité
  - tests et mise en série
  - expériences de gens proches

- **qualification du renom**
  - label
  - signe
  - notoriété
  - revue spécialisée
  - rumeur
  - mimétisme
  - croyances personnelles

**Information individuelle**

Le graphique se compose de deux parties. La partie haute rappelle les opérations nécessaires à une qualification domestique, industrielle et de renom. La ligne transversale identifie la limite entre informations générale et individuelle. Cette séparation n’est pas aussi tranchée dans la réalité. Les canaux situés sur la ligne médiane permettent l’objectivation des qualifications, mais n’y suffisent pas. L’opération d’objectivation mobilise des êtres déjà qualifiés dans « l’ordre de grandeur ». En bas du graphique sont rappelés les régimes pragmatiques dans lesquels évoluent les individus lorsque la coordination de leurs activités ne s’effectue pas dans des régimes à validité générale.
Nous avons évoqué trois régimes conventionnels mobilisés dans la coordination des activités économiques. L’un des trois n’est pas considéré par l’analyse économique (la notoriété), les deux autres (la réputation et les essais techniques) ne sont pas convenablement formalisés. Si la mobilisation d’un régime conventionnel permet une coordination satisfaisante, elle nécessite des investissements spécifiques. C’est la fidélité dans une tradition et un savoir-faire, l’utilisation de standards rigoureux ou la publicité qui permettent d’accéder à ce niveau de généralité. Dans les actes marchands quotidiens, les individus ne se réfèrent pas toujours à ces régimes conventionnels. Un consommateur peut prendre un produit inconnu sur un rayonnage pour l’essayer. C’est souvent un signe cognitif conçu par le *marketing* qui a permis sa différenciation. Mais, cette inscription ne peut s’assimiler à de la manipulation (Galbraith, 1967). L’individu achète en connaissance de cause et si le produit ne lui convient pas, il ne le rachètera pas.

Il est permis de représenter schématiquement les différentes approches économiques sur un graphique composé de deux axes. L’axe vertical délimite les formats de l’information. L’axe horizontal, les approches considérant les biens comme des entités naturelles et celles pour lesquelles la qualification des choses est un préalable à un échange marchand. En caractère normal sont inscrits les supports de l’information et en italique les modèles théoriques. Les modèles de la file d’attente ont été placés à la frontière entre le collectif et le général dans la partie des biens naturalisés. En effet, bien que cela ne soit pas formalisé de la sorte par les auteurs, la file d’attente fait figure de repère cognitif aux acteurs du marché. En l’absence de communication entre les agents, elle engendre un processus cumulatif qui conduit à l’émanation d’une décision collective.
3.2. Des modèles d’entreprises reposant sur des assemblages cohérents.


---


43 Cf. l’introduction.
second se rattaché à une logique industrielle (évaluation par des standard), et le troisième relève d’une logique domestique (évaluation par des marques). Le marché apparaît ainsi comme une construction à deux niveaux, le niveau-objet constituant l’espace habituel des relations contractuelles et le méta-niveau les conventions de qualité (Orléan, 1991a).

3.2.1. Le modèle marchand

Le modèle marchand a fait l’objet de nombreuses analyses dans la littérature économique. Pour que le prix soit l’élément représentatif de la qualité, il ne doit pas pouvoir être manipulé par les agents économiques. Cela suppose des biens relativement homogènes, une information complète et bien répartie, des offreurs et des acheteurs nombreux et de petite taille. Concrètement, les unités de production sont de dimension réduite et les immobilisations en équipement faibles. La prédominance mise sur les coûts variables permet à l’entreprise de répondre rapidement aux ajustements du marché. Les produits qui répondent à cette convention marchande, ne doivent être rattachés, ni aux personnes qui les produisent, ni à des standards de qualité. Leur anonymat permet une évaluation de la qualité seulement par les prix. Celle-ci n’a aucune signification indépendamment de la confrontation des offres et des demandes qui se rapportent au produit.

3.2.2. Le modèle domestique

Le modèle domestique se détache du modèle marchand par de nombreux aspects. Si les unités de production sont également de petite taille, ce ne sont plus les coûts variables qui priment pour l’organisation de la production, mais les investissements spécifiques à l’entreprise. Les produits dans ce modèle sont faiblement objectivés. Leur qualité est directement identifiée aux personnes qui les produisent, par l’intermédiaire d’une marque, d’une signature ou d’une appellation d’origine contrôlée. Cette coordination fondée sur l’expérience passée repose également sur certains liens sociaux comme la confiance, la réputation ou le réseau d’habitues. Karpik (1989) insiste sur ce point lorsque, prenant l’exemple du marché des avocats, il justifie l’existence d’un réseau de fidèles clients permettant de véhiculer une information qui, dans le modèle marchand, le serait par les prix. Le réseau apparaît clairement comme un investissement spécifique, autorisant la mise en place d’une relation d’équivalence (entre des produits distincts dans le temps mais rattachés à la
mêmes origines). Son existence permet à celui qui l’a constitué un bon fonctionnement de son activité. Les entreprises qui correspondent à ce modèle sont généralement intégrées, ce qui leur permet de contrôler les différentes phases de la fabrication d’un produit et leur conformité avec les exigences de qualité qui font leur renommée. Si tel n’est pas le cas, elles entretiennent avec leurs fournisseurs, des relations personnalisées, leur permettant de mieux décrire les caractéristiques des articles qu’elles sous-traitent. Les camemberts traditionnels moulés à la louche que décrivent Boisard et Letablier (1987), ainsi que de nombreux produits de luxe s’inscrivent dans ce modèle. Le conflit entre juristes et économistes sur la notion de marque illustre la spécificité du modèle domestique pour évaluer la qualité.

3.2.3. Le modèle industriel

Les entreprises qui se rattachent au modèle industriel se caractérisent par la prépondérance des immobilisations en équipement. Les critères sur la qualité ne sont pas soumis à la seule appréciation de l’entrepreneur (sur la base d’un savoir faire ou d’un secret de fabrication transmis de génération en génération), mais en référence à des mesures techniques, à des standards de production. La tendance à l’intégration s’inscrit, dans une volonté d’allonger les séries afin d’obtenir des gains de productivité et des produits de qualité équivalente. Ces derniers sont alors fortement objectivés, la qualité n’étant pas rattachée aux personnes mais à l’objet. Ainsi peut être mieux compris l’exemple de l’étranger de passage dans une ville. S’il choisit une chaîne de restauration pour déjeuner, conscient que ses produits ne sont pas les meilleurs ni les moins chers, c’est que l’étendue du domaine où les produits standards sont jugés équivalents lui permet de connaitre à l’avance la qualité des produits qu’il peut en attendre. L’importance des immobilisations matérielles ne permet pas aux entreprises qui s’inscrivent dans ce modèle, de posséder la flexibilité nécessaire pour s’ajuster aux lois du marché. Cependant, la standardisation des procédures de production offre une certaine stabilité à l’évaluation de la qualité que ne permettrait pas la coordination marchande. Le fordisme et le taylorisme

44 Comme l’explique Eymard-Duvernay (1989): « Pour les juristes, la marque indique l’origine ou la propriété d’un article”,... Pour les économistes, "le nom représente une certaine qualité, un certain produit et non le producteur". »
s’inscrivent dans une perspective de logique industrielle. La fameuse Ford T, produit standard par excellence, en fournit un exemple célèbre.

3.2.4. Des entreprises qui composent entre plusieurs modèles

Les entreprises, comme les branches d’activités, ne peuvent que rarement être décrites en référence à un seul modèle. La confrontation des différents principes de coordination à l’intérieur des organisations, comme dans les relations inter-entreprises, conduit à des compromis et à l’intervention de l’État. Intéressons nous aux tensions entre logique marchande et logique industrielle. « Un problème classique, nous dit Eymard-Duvernay (1989a) concerne la régularisation des relations entre les entreprises de l’amont fabriquant des produits standardisés et les entreprises de l’aval, plus proches du marché,..., La tension,..., se focalise sur la fixation du délai de commande ». (court en aval, planifié en amont). Un autre exemple concerne les entreprises industrielles lorsque l’objectivation de leurs produits n’est pas parfaite. La standardisation, en permettant une baisse du prix par la baisse des coûts peut s’interpréter comme une dégradation de la qualité.

De la même manière, des tensions peuvent s’exercer entre logique marchande et domestique et entre logique industrielle et domestique. La résolution de ces conflits s’effectue par la mise en place de compromis à l’intérieur de l’entreprise ou au niveau de la branche. A la suite de changements dans leur environnement, des entreprises qui suivent une logique domestique sont parfois obligées d’adopter leur mode de production aux impératifs industriels, sous peine de disparaître si elles ne le font pas. C’est ainsi qu’a été créée une machine robotisée respectant scrupuleusement les modes de fabrication du camembert traditionnel moulé à la louche (Boisard et Letabler, 1987 ; Thévenot, 1989b). D’autres compromis peuvent conduire à des situations complexes. Par exemple, des entreprises qui ont une cohérence domestique pour un de leurs produits peuvent utiliser la réputation acquise avec celui-ci, pour promouvoir des produits conçus suivant une logique industrielle. Le principe d’équivalence est alors tronqué.

Lorsque la tension entre logique industrielle et logique domestique est à son paroxysme, ou lorsque des considérations de sécurité entrent en jeu, l’État ou d’autres formes institutionnelles (syndicats, associations, etc..), peuvent émettre des normes (label, appellation d’origine contrôlée, diplôme, etc.). Ces
« investissements de forme d’État » peuvent alors entrer en conflit avec des investissements spécifiques à l’entreprise (par exemple, l’équivalence entre les individus instituée par un diplôme n’est pas forcément adaptée aux procédures de recrutement propres à l’entreprise). Mais ils peuvent également préserver une activité en voie de disparition. “L’existence de définitions de la qualité, objectivées et stables dans le temps, conduit à développer les intermédiaires extérieurs aux contractants, dont le rôle sera de vérifier la justesse des transactions” (Eymard-Duverney, 1989a). Les normes étatiques comme les A.O.C., en élargissant l’espace d’objectivation de la qualité de leurs produits, soutiennent des secteurs qui peuvent difficilement faire face à la concurrence des entreprises industrielles. Inversement, lors des grandes crises qui font chuter les prix, leur administration par l’État a permis d’éviter la liquidation d’entreprises industrielles dont les prix de fabrication étaient supérieurs à ceux du marché.

3.3. Des comportements adaptés aux différents régimes d’actions

3.3.1. L’achat est l’assouvissement d’un désir

L’économie des conventions a en commun avec les approches présentées dans la première section de reconnaître la nécessité d’une extériorisation au contrat pour permettre l’objectivation de la qualité (qu’il s’agisse de réputation, confiance, normes techniques ou juridiques... on a toujours affaire à un tiers aux contractants). Elle se distingue en accompagnant cette reconnaissance d’une déclinaison de la rationalité. Ainsi, le calcul de rentabilité immédiate est propre au monde marchand où il faut savoir « prendre des initiatives » pour ne pas « manquer une opportunité », tandis que l’optimisation des ressources, qui anticipe sur l’avenir dans un souci de rationalisation de la production, est intrinsèquement liée à une conception industrielle de l’entreprise. On peut également, mais plus difficilement, caractériser la rationalité des autres modes


de coordination. Le monde de l’opinion se fie aux rumeurs et aux croyances, le monde domestique à l’expérience vécue et aux règles de l’art.

Le comportement du consommateur ne peut rester en dehors de l’analyse de la qualité. Une fois acceptée la pluralité des régimes de qualification, il n’est plus possible de réduire l’acte d’achat à la maximisation d’une fonction d’utilité. L’achat relève d’un désir momentané et non d’une anticipation raisonnée. Il a été souligné que les produits proposés au consommateur sont issus de la représentation de ses désirs par le service marketing de l’entreprise. Cette représentation ne tient pas compte des contraintes normatives de la production et des tensions peuvent en résulter au sein de l’entreprise. L’idéal serait que le consommateur privilégie en premier lieu la sécurité. Malheureusement, la sémiologie nous rappelle que ce n’est pas le cas. Le critère qui fait basculer l’acheteur d’un produit vers un autre est plus fréquemment un coloris, un design ou un gadget particulier. L’acte d’achat est précédé d’un désir du produit. Ce désir peut être entretenu par l’acheteur et n’est assouvi que lorsque l’achat est effectivement réalisé.

L’entreprise industrielle peut en partie pallier la défaillance du consommateur. La certification est l’un de ses atouts. Par la relation d’équivalence qu’il permet, le certificat est compatible avec un espace géographique important. Il autorise également différentes surfaces de ventes. Pour les raisons évoquées plus haut, son impact ne sera pas le même dans chacune d’elles. En grande surface, la différenciation du produit repose principalement sur l’impact du label NF sur le consommateur. En revanche, dans les magasins où le consommateur est guidé dans ses choix, la perception spontanée sera renforcée par l’intervention du vendeur. Ce dernier tient un rôle d’intermédiaire activant la convention industrielle de la qualité. Les entreprises certifiées réservent une partie de leurs collections à ces magasins spécialisés (dans le jargon du secteur de la puériculture « les magasins conseils »). Ce réseau de distribution permet de vendre les produits plus chers et procure des marges importantes à l’industriel. Les entreprises leurs réservent les produits possédant les dernières innovations techniques, des nombreuses options et les matériaux les plus nobles. Autant de caractéristiques qu’il est difficile de valoriser en libre-service, même si dans les deux réseaux de distribution les produits doivent répondre aux exigences définies dans la norme.
3.3.2. La consommation est l’apprentissage d’un usage

Une fois le paiement effectué, l’agent entre dans la phase de consommation. Le désir d’appropriation cède la place à l’apprentissage d’un usage. Celui-ci ne se réduit pas à la découverte d’une qualité naturalisée comme dans les modèles de « search », il est à la fois découverte de propriétés et mise en scène d’une habilité individuelle. Loin de l’excitation préalable à l’achat, la consommation est une phase où les compétences de l’usager sont mises à l’épreuve. L’apprentissage est une confrontation entre l’homme et le produit, le premier cherchant à saisir les potentialités du second. S’il réussit, le produit sera « apprivoisé ». Les difficultés surviendront que lorsqu’une panne se déclenchera. Pour les biens de consommation courante l’épreuve n’est pas très constituée à l’inverse des biens incorporant un savoir technique. Ces derniers « s’apprivoisent » moins facilement et l’interaction peut tourner au désavantage de l’utilisateur. La différence d’aisance entre utilisateurs s’explique par leur familiarité avec des produits de technologie comparable. Une part du savoir acquis est mobilisée pour la compréhension d’un nouveau produit.47


47 Encore que, la double action des bouchons des détergeants et les prises électriques de sécurité compliquent le quotidien des personnes âgées.

48 Pour s’en convaincre, il suffit de remarquer la différence dans l’appréhension des produits à technologie avancée (par exemple, la programmation des magnétoscopes) entre les jeunes générations et celles qui les ont précédées.
3.3.3. Deux modèles de prévention des accidents : L’incitation à la prudence et la canalisation d’un usage

Pour prévenir les accidents la voie privilégiée consiste à canaliser les processus exploratoires en incorporant des dispositifs dans le produit. Cette stratégie s’oppose radicalement aux modèles économiques issus de la tradition libérale faisant reposer la prévention sur le comportement de prudence de l’usager. Les deux principales stratégies qui ont été évoquées dans le chapitre 4 consistent à discipliner l’usager en fournissant des contraintes à ses actions. La première solution, évoquée sous le concept anglais de « positive action », consiste à guider le consommateur par l’incorporation dans le produit de signaux sonores, visuels ou tactiles. Ils sont souvent accompagnés de dispositifs éliminant les possibilités de mauvaise action. Pour réussir, l’utilisateur doit enchainer une série d’actions positives. Il ne doit pas pouvoir effectuer une opération par inadvertance. Ce dispositif réussit parfaitement lorsque l’usager comprend les opérations qu’il effectue. Lorsque ce n’est pas le cas, l’incorporation de contraintes peut provoquer l’échec de l’utilisateur. Il est alors incité à détournier le dispositif de sécurité (par exemple, en bloquant la protection par une ficelle).

Pour éviter à l’utilisateur des désagrément, les constructeurs ont développé une seconde méthode connue sous le terme de « sécurité passive ». L’ambition est de rendre le dispositif de sécurité invisible à l’usager. Ce sont, par exemple, des doubles verrouillages qui s’enclenchent tout seuls, ou des formes particulières évitant tout danger pendant l’utilisation. Cette seconde voie nécessite une recherche d’innovation supérieure à la précédente. La course technologique ne s’effectue plus au détriment de l’homme, elle devient au service de la facilité d’emploi.

Un schéma permet de résumer les dispositions des acteurs dans les phases d’achats et de consommation et les modèles préventifs appropriés. Le graphique 7.15 est composé de deux axes. Le premier distingue la phase d’achat et celle de consommation. Le second qualité et sécurité. Alors que la théorie néo-classique traite la qualité et la sécurité de manière symétrique, il apparaît que la régulation de la sécurité par le marché n’est possible que dans un ensemble limité de cas. Les capacités cognitives mobilisées dans les deux régimes sont, en effet, très différentes. Dans le bas du graphique sont indiqués les caractéristiques
de la phase exploratoire et celles du régime de prévention reposant sur la technologie des produits.

**Graphique 7.15. Capacités cognitives et prévention des accidents**

<table>
<thead>
<tr>
<th>désir d'appropriation</th>
<th>achat</th>
<th>responsabilité et comportement de prudence</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>coloris, options, gadgets</td>
<td></td>
<td>options de sécurité Mises en garde</td>
</tr>
<tr>
<td>qualité</td>
<td></td>
<td>sécurité</td>
</tr>
<tr>
<td>adéquation aux besoins et ajustements de l’utilisateur</td>
<td>positive action et sécurité passive</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>apprentissage par l’usage</td>
<td>consommation</td>
<td>contraintes dans l'objet</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**CONCLUSION. DU MARCHE AUX NORMES**

Le certificat de qualité est un moyen d’objectiver les caractéristiques du produit avant la transaction. Il a été souligné que cette objectivation n’était que partielle et que la marque agissait plus comme repère cognitif pour le consommateur que comme objectivation totale des caractéristiques du produit. Le modèle industriel de production de la qualité repose sur un ensemble de ressources cohérent que ne permettent pas de comprendre les approches économiques qui se focalisent sur la recherche du meilleur signal. Une fois décidée une politique de qualité qui repose sur des normes, en harmonie avec le plan de développement de l’entreprise, le processus de la normalisation s’accompagne de contingences et entraîne des modifications dans l’organisation des entreprises. Ce n’est qu’une fois les investissements spécifiques élaborés et les relations avec les laboratoires stabilisées que s’établit la relation d’équivalence promise par la normalisation. Ce n’est qu’à ce moment là que l’entreprise bénéficie du retour en notoriété décrit par le modèle de Shapiro.

Certains entrepreneurs proches du marché restent en dehors du processus et se livrent à une concurrence déloyale à l’égard de ceux qui coopèrent. L’apprentissage ne peut se limiter à la fabrication et à la mise en place des normes, il doit également concerner les objectifs de sécurité du législateur. Cela suppose de nous interroger sur un second volet de l’activité de normalisation. Il concerne la place des institutions dans le processus de régulation et les conditions de réussite de la prévention. L’enjeu, dans un contexte où l’intervention dirigiste est prohibée, est de convaincre les entreprises de porter
Chapitre 7. L’intégration de la sécurité dans une démarche qualité

l’objectif de sécurité. Le modèle de prévention repose sur des règles et des procédures particulières qui ont leurs forces et leurs faiblesses. Le chapitre 8 sera l’occasion de les décrire et de revenir sur les fondements philosophiques de ce modèle de régulation.
Chapitre 8
Régulation procédurale
et prévention des risques

L’une des interrogations que suscite la politique de normalisation européenne concerne son insertion dans les règles et les principes qui gouvernent la société. Beaucoup d’auteurs ont écrit sur la fin du régime de croissance sur lequel s’est développé l’État providence durant la seconde moitié du siècle. L’évolution actuelle tendrait à l’épuisement des principes fondamentaux sur lesquels reposait le fordisme, un ralentissement des gains de productivité ne permettant plus la croissance des salaires et le maintien du plein emploi (Boyé, 1987; Boyer et Durand, 1993), tandis que le développement des échanges internationaux interdirait toute politique sociale autonome.

Le diagnostic étant posé, il faut nous interroger sur les solutions préconisées et leurs conséquences sur la régulation des risques sociaux. Vers quels horizons nous conduit la construction européenne devient la question essentielle. Une réponse rapide consisterait à interpréter la construction d’un grand espace économique comme une victoire des principes du marché sur les autres considérations. La forme employée par le politique nous invite à être moins catégorique. Ainsi la décentralisation des exigences de sécurité sur des normes techniques ne constitue-t-elle pas une réhabilitation des principes industriels si souvent dénoncés ? Et la voie empruntée par la Commission européenne ne peut-elle pas s’interpréter comme un moyen de contourner les contraintes du marché ? Si ces interprétations sont exactes le nouveau régime

reposant sur les normes techniques ne serait pas un signe supplémentaire de la lente agonie de l’État providence mais participerait à son adaptation aux réalités contemporaines\[1\]

Notre hypothèse est que le régime mis en place au niveau européen bouleverse les modes d’intervention traditionnels de l’État-providence. Il s’inscrit dans le mouvement qui impose des exigences de publicité aux règles à observer\[2\]. La procéduralisation consiste en une nouvelle forme de prévention qui repose sur une compréhension des règles de droit par les acteurs de la vie économique. Nous avons vu que cette compréhension était obtenue par une décentralisation de l’élaboration des règles. Ainsi, le développement de la normalisation n’agit pas uniquement sur l’économie par l’intermédiaire de la technologie, de la qualité, ou d’une libéralisation de la concurrence, il implique également que les acteurs de la vie économique s’engagent dans une action coopérative bien que leurs intérêts immédiats ne soient pas évidents. Cette dernière considération atténue la portée stratégique de la rationalité économique.

Dans un premier temps nous présenterons les hypothèses théoriques concernant la procéduralisation de l’État-providence. Dans un second temps, nous testerons ces hypothèses sur le terrain de la normalisation européenne, et nous énoncerons quelques principes normatifs afin que le modèle empirique réponde aux exigences démocratiques du modèle théorique.

---

1 Dans ce sens et pour un développement du thème de l’instrumentation du libéralisme afin de déconstruire les régulations nationales devenues rigides et inadaptées et reconstruire à l’échelle européenne une nouvelle régulation, cf. Théret (1994).

2 Les procédures et les règles de décision dans l’élaboration des standards ont été étudiées aux U.S.A. par Ross E. Cheit (1990). L’auteur compare les avantages respectifs des régulations publique (i.e. par des organismes comme la C.S.P.C.) et privée (i.e. par des comités de normalisation) et conteste le rôle de la définition des règles de participation sur la concertation effective des intéressés. Il constate que la qualité des normes produites par les deux formes de régulation sont bien souvent équivalente, même si les procédures publiques semblent, en apparence, mieux respecter « la balance des intérêts », les commissions de normalisation, pour la plupart d’entre elles, n’étant composées que d’industriels. Nous verrons que l’approche procédurale éclaire sur un nouvel angle cette question.
SECTION I. UN MODELE DE REGULATION PROCEDURALE

2.1. L’articulation assurance-normalisation, une nouvelle régulation des accidents.

2.1.1. L’ancien régime de régulation des risques

Dans l’Europe libérale du XIXᵉ siècle, la faute est la catégorie sur laquelle s’articulent les fonctions de prévention, de réparation et de répression. Elle clôturait le régime de réparation tout en incitant les gens à la prudence en leur permettant d’anticiper les conséquences financières d’un acte illicite. Effectuer un acte condamnable pouvait également être préjudiciable pour la société dans son ensemble, il revenait alors à la justice pénale de le sanctionner. La faute était la notion juridique sur laquelle s’articulait l’ensemble de la régulation. Elle représentait la figure emblématique de l’action intentionnelle qui devait guider les hommes dans leur interaction. On peut représenter l’articulation des trois fonctions du droit selon la figure 8.1.

Figure 8.1. La régulation par la responsabilité

La succession d’accidents sans volonté a ébranlé ce bel édifice (cf. chapitre 1). La demande sociale de justice nécessita la prise en charge collective
des conséquences des accidents, le responsable étant désigné selon un critère
d’efficacité. Ce sera celui sur lequel une obligation d’assurance sera le plus facile
to mettre en œuvre (Viney, 1977). La faute perdait ainsi sa place centrale. Seule la
responsabilité pénale y a aujourd’hui entièrement recours selon des modalités
proches du régime de responsabilité d’origine. La conséquence immédiate de
ce régime fut de rompre la belle symétrie imaginaire par le législateur. La
responsabilité pour risque succéda à la responsabilité pour faute passant par
pertes et profits les vertus préventives de l’ancien schéma. Le nouveau régime
de responsabilité est dénoncé parce qu’il réduit d’une part le lien moral entre la
responsabilité et les actions (puisque la sanction morale ne repose désormais que
sur la responsabilité pénale) et qu’il élimine d’autre part le rôle incitatif de la
responsabilité (Savatier, 1931). La régulation de la sécurité s’effectue dorénavant
de manière centralisée, l’intérêt collectif défini par l’État se substituant à la
rationalité des individus. C’est l’État qui fixe les normes à respecter et qui
autorise ou interdit tel ou tel produit, à l’aide de ce redoutable instrument que
constitue la réglementation sur la répression des fraudes. Le régime du risque
s’inscrit dans le monde industriel. Il implique de traiter les accidents selon des
scénarios types, des causalités, des lois et des fréquences, et ne laisse aucune
place aux personnes individuelles. En se sens, le traitement des accidents selon
le régime du risque appelle le vocabulaire du système.

Avec l’avancée de l’Europe, le régime de régulation s’est de nouveau
modifié (cf. chapitre 3). Sa principale caractéristique est de mettre en place de
nouvelles mesures préventives qui portent moins sur l’utilisateur et davantage

---

3 Rappelons, cependant, que le législateur et la jurisprudence ont, en général, préservé un
espace au régime de la faute pour les actes volontaires, la responsabilité pour risque ne
concernant que les préjudices accidentels.

4 Traiter les personnes comme si elles appartenaient à un système ne signifie pas qu’elles
ne puissent plus agir selon leurs volontés. Les ordres de grandeur de Boltanski et Thévenot
(1991), auxquels se réfèrent les individus lorsqu’ils portent un jugement, peuvent être considérés
comme des « systèmes de connaissance » permettant la clôture d’une argumentation cohérente.
Cependant, les agents ne sont pas contraints par un ordre de grandeur particuliers. Ils
restent libres de mobiliser un système de connaissance ou un autre, de passer de l’un à l’autre, de
tenter une conciliation entre deux principes antagonistes, ou de refuser « de discuter sur les
principes ». Ces différents ordres de grandeur sont de nature conventionnelle, historiquement
constitués ; il peut y avoir de les personnes à qui s’adressent l’argumentation. C’est pourquoi, on
a pu parler de « système affaibli » pour les caractériser (cf., par exemple, B. Gazier, 1996 qui
parle de « pensée de type systémique semi dialectisée »). La particularité du monde industriel est
de « penser » l’accident en termes de régularité. C’est en ce sens que nous parlons de systémisme
pour caractériser son traitement selon le vocabulaire du risque.

2.1.2. Le nouveau modèle de régulation des accidents

Le nouveau schéma de traitement des accidents prend la forme de la figure 8.2. Ce graphique n’est qu’une approximation du nouveau régime de régulation. Les mécanismes d’incitation n’ont pas disparu, mais ils se sont complexifiés. Au préalable, les mécanismes incitatifs reposaient sur la personne quel que soit son statut. L’ensemble des individus, utilisateurs ou fabricants, étaient responsables de leurs actes. Aujourd’hui, les mécanismes incitatifs se sont déplacés et visent moins à éviter des actes dommageables qu’à réduire le nombre des produits à risque. Des campagnes d’opinion tentent de sensibiliser les usagers sur les risques d’accidents domestiques, mais le centre du dispositif de prévention repose dorénavant sur l’amélioration des produits.

la normalisation qui n’est pas forcément rationnel du point de vue du seul calcul économique.

**Figure 8.2. Une régulation plus complexe**

La liaison à double sens entre le régime de l’assurance et celui de la normalisation s’explique car une traduction des obligations émises par le droit peut s’effectuer par le calcul économique. Ainsi participer à la normalisation peut équivaloir à une baisse de la prime d’assurance. Réciproquement, les compagnies d’assurance peuvent inciter les industriels réticents à s’engager dans la normalisation, surtout s’ils exercent une profession à risque. La liaison entre la réparation et la faute rappelle qu’une attribution de responsabilité pour faute est toujours possible.

L’hypothèse procédurale appliquée au transformation du droit moderne peut nous éclairer sur les raisons de cet engagement. Deux versions, qui ont des
vertus explicatives différentes peuvent être mobilisées. La première, avancée par Teubner (1994) à la suite de Luhmann[5], prend place dans une analyse systémique. Dans sa lecture, le nouveau régime de prévention des accidents permettrait une ouverture du système économique sur le système juridique. L’articulation entre les principes émis dans les directives européennes et les normes techniques élaborées dans les commissions de normalisation constituerait les procédures permettant de résoudre un conflit de savoir entre le monde de l’économie et le domaine du droit.


2.2. L’hypothèse procédurale comme évolution de l’État-providence

2.2.1. L’approche systémique

L’État social dans une perspective systémique peut s’interpréter comme une évolution de la société où le système politique autonomisé délivre au système juridique une impulsion de transformation sociale. L’analyse de Teubner (1993; 1994) permet de comprendre les contraintes de cette ouverture du droit sur le social et son évolution actuelle vers une procéduralisation de ces modes de régulation des conflits.

Pour Teubner, le système économique, tout comme le système juridique fonctionne selon certains modes régulateurs. Neuf étapes sont nécessaires pour qu’une sphère d’activité se construise en système autonome, l’étape la plus

---

évoluée étant l’autopoïèse\footnote{L’analyse graduelle de Teubner est l’une des principales différences de celle de N. Luhmann. Elle lui permet d’analyser les interférences entre le droit et l’économie en terme de gains ou de pertes d’autonomie et de différenciation des systèmes.} Ces différentes phases sont regroupées sous le concept d’auto-référence. La forme la plus élémentaire d’un système nécessite l’auto-observation qui « est l’aptitude d’un système à opérer dans les faits la jonction de ses éléments, et à récapituler un des enchaînements qui lui sont spécifiques » (p. 34). Vient ensuite l’auto-description qui est la forme cristallisée de la précédente. « L’auto-organisation désigne la capacité d’édifier "spontanément" des structures systémiques propres », tandis que « l’autorégulation est la variante dynamique de l’auto-organisation. Quand un système est capable d’édifier et de conserver des structures propres, et en plus de les modifier en fonction de critères propres, il est autorégulé, conformément à la définition de la régulation comme modification des structures systémiques ». « Les processus auto-réflexifs se déclenchent lorsque les facteurs d’autorégulation et d’auto-description se combinent de telle sorte que l’identité auto-constituée puisse servir de critère pour le choix des structures systémiques ». (Teubner, 1993)

Un système devient auto-producteur quand il produit lui même ses composantes. « Nous pouvons donc dire que l’auto-production systémique présuppose tout à fait l’influence causale de l’environnement. bien plus, elle s’en instruit. Par conséquent, notre analyse doit porter sur l’interaction des facteurs de causalité aussi bien internes qu’externes au système... ». « L’apport propre d’un système auto-producteur se "réduit" à organiser le flux événementiel dans son "souassement" matériel, énergétique et informationnel, à construire de nouvelles "unités systémique" viables et utilisables, et à les joindre entre elles » (op. cit., 1993, p. 38). Le système s’auto-produit ainsi à partir d’événements extérieurs, qu’il utilise par la suite dans sa cristallisation systémique en opérant des jonctions sélectives.

L’autopoïèse est la forme de l’auto-référentialité la plus complexe. « En effet, l’autopoïèse naît d’une jonction particulière des divers mécanismes de l’auto-référentialité ». « l’auto-production des éléments systémiques ne saurait être que la condition minimale de l’existence d’un système autopoïétique ». « L’auto-production doit porter sur l’ensemble des composantes systémiques et

Le droit peut ainsi s’interpréter comme un système autopoïétique. « Le droit est même un système social autopoïétique de second degré. Il accède à ce statut en cristallisant une clôture opérationnelle indépendante à l’égard de la société, qui est un système autopoïétique de premier degré. Cette clôture opérationnelle s’instaure par la production auto-référentielle des composantes systémiques et par leur jonction dans un hypercycle. » La clôture circulaire du droit autopoïétique est souvent critiquée par les sociologues du droit. Elle ne cadrerait pas avec une représentation du droit comme système ouvert modelé par son environnement social et qui le modèlerait en retour. À cette critique, Teubner répond, que si l’autopoïèse implique une autonomie juridique fondée sur des relations circulaires, cette autonomie n’exclut nullement les interdépendances dans la relation droit-société. L’hypercycle est la condition d’évolution qui caractérise l’autopoïèse. « Un sous système social accroît son autonomie quand il définit ses composantes systémiques (élément, structure, processus, identité, limite, environnement, performance, fonction) dans une économie auto-référentielle (=auto-observation), et lorsque cette auto-observation s’insère dans l’économie opérationnelle (=auto-constitution). Enfin, quand les composantes systémiques auto-constituées se produisent réciproquement et s’enchaînent dans un hypercycle (=autopoïèse) » (op. cit., 1993, p. 53). Le système procède ainsi à une ouverture cognitive sur son environnement et à une fermeture normative. Le droit ne peut se donc se réduire à un ensemble de normes. Les normes juridiques à l’intérieur du système ont une fonction programmatrice. Elles permettent de déterminer comment les sélections dans l’environnement peuvent s’opérer selon le code du
système. Elles peuvent également, comme nous le verrons plus loin, être intégrées selon un code différent, à un autre système.

La différenciation, en Europe, de la société en plusieurs sous-systèmes s’est opérée progressivement au XIX° siècle afin de réduire une part de la complexité du social. Chaque sous-système a une fonctionnalité qui répond à des attentes spécifiques. Ainsi, le système juridique a la charge de l’anticipation, la conciliation et la résolution des conflits, le système économique, celle de produire de nouvelles richesses, et le système politique détermine les valeurs légitimes qui guide l’orientation de la nation. Ces différents sous systèmes sont régulés par un code et des procédures qui leur sont propres.

Bien que le concept d’autopoïèse fut conçu à l’origine pour expliquer le phénomène du vivant, l’autopoïèse sociale doit, pour Luhmann, se penser différemment. Teubner exprime également cette distinction. « Les systèmes sociaux sont des systèmes auto au sens strict du terme. Il sont auto-organisateurs au sens indiqué plus haut, parce qu’ils produisent spontanément un ordre autonome. Mais ils sont également auto-producteurs, parce qu’ils produisent leurs éléments propres à travers le réseau de leurs composantes. Aux fondements des systèmes sociaux il n’y a pas de principe vital, contrairement au système biologique (cellule, organisme, système nerveux) ».

Chez Teubner comme chez Luhmann, ce n’est pas l’individu mais les communications qui sont l’unité de base des systèmes sociaux. Le terme de communication ne se réduit pas à l’activité propre aux messages (Luhmann, 1986), il comprend la synthèse des informations, des messages et des compréhensions qui participent à l’auto-reproduction du système. Toutes significations, même purement événementielles peuvent être des communications si elles prennent sens dans le code du système. L’homme ne disparaît pas dans cette analyse, il constitue lui même un système psychique dont les éléments ne sont pas des communications mais de la conscience. Ainsi, les individus n’appartiennent pas aux systèmes sociaux mais à leur environnement. Les actions humaines ne deviennent éléments d’un sous-

7 Nous réduisons à trois les espaces fonctionnels qui nous intéressent, mais l’analyse de Luhmann s’applique également à d’autres types de système: le système esthétique ou le système scientifique pour citer les plus couramment donnés en exemple.
système que lorsqu’elles se transforment en communication pour ce dernier. Chaque personne a théoriquement accès à tous les systèmes sociaux et ne peut être identifiée à un seul. Ce sont les procédures observées qui indiqueront si leurs comportements prennent sens dans un système particulier (seules les décisions des députés au parlement ont valeur de loi, par exemple).


Les analyses de Teubner (notamment dans son ouvrage de 1994) nous permettent de donner sens à des formes d’engagement dans la normalisation qui ne peuvent être appréhendées selon le mode du calcul économique. Traditionnellement, l’évaluation d’une politique publique est effectuée en fonction de ses résultats par rapport aux objectifs fixés. Les écarts à la règle sont dénoncés du point de vue du système juridique comme un manque de civisme des individus déviants, et les mesures correctrices adoptées visent à réduire les marges de manœuvre de ces derniers. L’analyse de Teubner nous permet d’éclairer sous un angle nouveau le comportement des acteurs, en analysant leur comportement sous la force d’une cohérence systémique qui nous évite un jugement moral sur leur actions. Son analyse décrit les conditions nécessaires pour qu’une mesure de politique publique soit lisible dans le système économique.

Chaque système fonctionne selon son propre code binaire (légal/illégal pour le système juridique, payé/non payé pour le système économique,

---

vrai/faux pour le système scientifique, etc.). Les communications qui ne se réduisent pas à ce code ne font pas partie du système. Ainsi, chaque système est opaque pour les autres qui le diluent dans leurs environnements. L’analyse de Luhmann et Teubner ne conduit donc pas un relativisme absolu mais à la reconnaissance d’une pluralité de valeurs universelles qui ne prennent sens que dans un cadre systémique bien déterminé. Pour qu’une mesure politique puisse avoir l’effet escompté, il faut que sa traduction dans le code de l’économie réponde aux attentes du politique.

Une mesure politique peut ainsi être lue de plusieurs manières dans le système économique (Teubner, 1994, chap. V). Elle peut, en premier lieu, faire l’objet d’un calcul coûts/avantages afin de mesurer l’intérêt de son observation compte tenu de la probabilité et de l’importance de la sanction. Dans cette hypothèse, le politique peut mettre en place des mécanismes incitatifs visant à rendre la mesure attractive. Le lecture économique sera différente si la mesure est comprise comme un signal (par exemple un signal de prix par une mesure de taxation) ou comme une pure contrainte modifiant les droits de propriété. La règle de droit peut également être mobilisée dans un espace de négociation où les droits subjectifs ne sont pas exercés et où les possibilités d’action ne sont évoquées qu’à titre de menace. Elle peut aussi s’intégrer au programme de régulation des entreprises et se coupler à des objectifs qui ne se réduisent pas à la maximisation du profit (stratégie de croissance ou de survie, recherche prioritaire de la sécurité de l’emploi, programme de minimisation des risques, conservation de rente de réputation, etc.). Une régulation juridique idéale, mais peu fréquente, de l’économie se réalise lorsque la règle de droit modifie les préférences des agents. Enfin, la mesure peut être illisible pour le système économique qui lui reste indifférent.

Le droit a une finalité différente des autres sous-systèmes sociaux. Le système politique lui demande de statuer sur des questions cognitives qui sont indécidables dans les autres systèmes. La procéduralisation de l’État permet de dépasser ces conflits de savoir. Elle permet au droit d’organiser la résolution des

\[9\] Cette perception de la règle juridique peut être rapprochée de l’analyse des tensions entre le monde marchand et le monde civique. Du monde marchand les règles juridiques sont souvent perçues comme des contraintes limitant la capacité d’initiative des personnes. Mais cette perception critique n’interdit par les agents de respecter les règles.
chapitre 8. Régulation procédurale et prévention des risques

conflits, sans pour autant les trancher de façon formelle, et sans déléguer à d’autres le soin de fixer les règles (à l’inverse des politiques qui prônent la contractualisation des règles de régulation, cf. Teubner, 1994, chap. VI). Le droit définit les conditions d’incorporation du savoir social dans le processus juridique ainsi que les procédures de production sociale de ce savoir. Une prérogative de correction finale est conservée par les juridictions ou attribuée à une instance de contrôle. Cela nécessite de distinguer entre couplages structurels et liaisons. « Alors que le couplage structurel désigne un mécanisme de contact réel inter-systémique, à savoir l’utilisation de la perturbation d’un système pour l’élaboration de la structure d’un autre système, la liaison désigne la série des conditions nécessaires aux couplages structurels ». (Teubner, 1994, p. 159). Les liaisons sont donc indispensables pour que les couplages ne se limitent pas à des contacts accidentels mais qu’ils se maintiennent dans la durée. Teubner appelle « ultracycle » cette régulation qui dépasse les frontières des deux systèmes clos sans pour autant former un hypercycle économico-juridique.

Les procédures de la normalisation peuvent produire les liaisons nécessaires à une régulation inter-systémique.

Selon ce schéma analytique, le processus de normalisation européen s’interprète comme une observation réciproque du système juridique et du système économique. Les règles juridiques concernant la sécurité ne sont plus contingentes pour le système économique qui les retranscrit selon son propre code. Les standards émis par le C.E.N. sont reconnus par le système juridique comme répondant aux procédures européennes réglant la question de la sécurité légitime. Le couplage est réciproque lorsque le système économique considère les constructions juridiques comme des opportunités, par exemple, lorsque les standards de sécurité s’insèrent dans des stratégies de conquête de marché. Le code du droit n’acquiert pas pour autant une signification pour le système économique. Il n’y a pas d’inter-compréhension des deux systèmes. La compréhension nécessiterait que le système économique comprenne comment le système juridique l’observe. Réciproquement, le système juridique doit comprendre l’observation du système économique. Cette exigence de premier degré entraîne immédiatement une exigence de degré supérieur (le système juridique doit comprendre comment le système économique perçoit sa propre observation, etc.). On retrouve au niveau du système le même résultat que celui observé pour la rationalité individuelle sous le concept de common knowledge (J. P. Dupuy, 1989). Autant dire que l’inter-compréhension des systèmes
autonomes est quasi impossible. Elle n’est cependant pas nécessaire pour qu’une régulation consensuelle et efficace soit possible.

2.2.2. L’approche conventionnaliste

L’analyse de Luhmann et Teubner, n’inclut les individus que dans l’environnement des systèmes sociaux. Ce qui ne veut pas dire qu’ils n’ont pas d’influence sur les systèmes. Mais ces derniers sont « les sujets pensants » de la théorie et leur évolution n’est conduite que par les sélections qu’ils opèrent. Les personnes pour les systèmes sont des artefacts sémantiques permettant des imputations. L’analyse de Luhmann et Teubner ne se centre pas sur eux mais sur les discours sociaux. C’est ainsi qu’ils peuvent en déduire que ces derniers ne trouvent leur justification que dans leur propre circularité. La version de la procéduralisation présentée par Jacques Lenoble, si elle s’appuie sur la théorie de l’agir communicationnel de J. Habermas, vise à substituer à l’indécidabilité sémantique, point de départ des analyses de Luhmann et Teubner, une indécidabilité pragmatique qui ne peut être résolue que par l’intervention de conventions localement et temporellement fixées. Elle rejoint ainsi les réflexions de Pierre Livet (1994) sur les catégories de l’action collective. Dans cette approche, la procéduralisation de l’État prend la forme d’un vaste espace de délibération où toutes les personnes ont le droit à la parole et où le champ des arguments recevables est varié.

L’analyse d’Habermas (1987) et celle de Lenoble (1994) permettent de situer l’évolution procédurale dans l’évolution de l’État depuis le XIXe siècle, en Europe. A l’État libéral caractérisé par une rationalité formelle accordant des droits aux individus et dont la régulation est essentiellement marchande, a succédé l’État social dont la rationalité substantielle vise à transformer la société à partir de règles juridiques faisant partie d’un programme. La nature des règles juridiques s’est ainsi transformée. Les règles de l’État libéral sont des règles conditionnelles qui énoncent des propositions du type « si A alors B » et se plient facilement au code légal/illégal. Le juge « arbitre » n’intervient que sur le

---

10 C’est sur ce point que porte la principale critique de Luhmann à la théorie de la communication d’Habermas. En effet, dans son approche toute justification ne peut que participer à l’auto-description, ou tout au moins à l’auto-légitimation, du système. Il n’y saurait exister de discussion argumentée de laquelle émanerait un consensus.
Chapitre 8. Régulation procédurale et prévention des risques

respect de la forme\(^{11}\) des normes. Au contraire, les normes de l’État social poursuivent des buts sociaux concrets. Leur contenu est déterminé par des délégations aux experts qui détiennent les clés du calcul rationnel. Elles sont critiquées par la doctrine juridique sous le thème de l’instrumentation du droit. L’État social n’est cependant pas dénué de légitimité, il la puise dans l’élection démocratique de ses gouvernants. Son intervention dans le système économique doit permettre la croissance et la régulation du capitalisme afin d’assurer, en contre partie, une redistribution de pouvoir d’achat et le bénéfice de droits sociaux aux travailleurs (Habermas, 1990).

Mais ce modèle montre également des signes de faiblesses. Habermas (1990) analyse longuement l’impasse des programmes sociaux de l’État-providence dans leur inspiration utopique propre à la société du travail. « L’État social n’ayant pas la latitude d’affecter le fonctionnement du système économique, il n’a pas non plus la possibilité d’influencer l’activité d’investissement autrement qu’en intervenant de manière conforme au système ». Ainsi lorsqu’il réussit, il démontre qu’il n’est pas en soi « source autonome de prospérité » et qu’il ne peut garantir la sécurité de l’emploi comme un droit civique. Habermas met également en doute la pertinence des moyens juridico-administratifs pour répondre aux objectifs de l’État social. La contradiction entre le but (« instituer des formes de vie structurées de manière égalitaire qui sont censées, par là même, libérer des espaces propices à la réalisation individuelle de soi et à la spontanéité ») et la méthode est, selon lui, inhérente au projet d’État social. Son développement atteint ses limites lorsque les moyens juridico-administratifs aboutissent à un contrôle et à une surveillance trop importante de la vie quotidienne des citoyens. Le dépassement de ces contradictions nécessite le passage à une nouvelle utopie\(^{12}\) centrée sur la communication. Les impulsions de la société ne doivent être prises ni par les élites politiques, ni par des groupes d’intérêts coalisés, mais par un troisième cercle plus étendu où le plus grand nombre doit avoir accès. La procéduralisation constituerait l’évolution actuelle visant à dépasser les contradictions internes de l’État social.

\(^{11}\) L’article 1134 du c.c. est l’archétype de ce formaliste. En cas de conflit, le juge n’intervient pas sur le contenu de la norme, seul le respect d’une forme particulière (il faut que le contrat soit l’expression de volonté libre) détermine la légalité du contrat.

Les procédures formelles de l’État moderne (libéral ou social) conduisent à une séparation de ce qui relève “du juste” qui est la prérogative du législateur démocratiquement élu, de la mise en œuvre des commandements établis (c’est-à-dire les lois) appliqués par les organes administratifs et juridictionnels. La remise en cause de cette coupure passe par une participation directe des principaux intéressés à la légitimation des normes qui leur seront appliquées sous les contraintes procédurales qui garantiront que les décisions négociées ne profiteront pas à des intérêts particuliers. Elle conduit à repenser ce que doit être une négociation collective. Une négociation réussie n’est plus définie comme un compromis entre acteurs collectifs aux intérêts divergents, elle prend la forme d’un espace de délibération où émerge une problématique commune. Les acteurs ne sont plus représentatifs que d’eux même, ce qui nécessite une large ouverture de l’espace public à l’ensemble des personnes qui se sentent concernées. La non représentativité de chacun doit être compensé par la diversité des personnes réunies, leur expérience personnelle, leur formation, ou l’institution à laquelle elles appartiennent contribuant à la mobilisation de différents ordres de grandeur. Les litiges qui, dans l’État libéral, portent sur des prétentions à des droits formels et dans l’État social, sur une inflexion des actions par rapport aux objectifs fixés, concernent dans l’État procédural le cadre de la discussion, les arguments recevables et les objets mobilisables.

L’analyse de Lenoble sur l’évolution procédurale se sépare de l’activité communicationnelle d’Habermas qui demeure purement langagière. Chez Habermas, la clôture de la discussion s’opère sous la contrainte du meilleur argument. Son raisonnement tente de dépasser l’indécidabilité constitutive au langage (cf. sur ce point Livet, 1994, p. 70 et s.) en utilisant la distinction entre acte illocutoire (couplé à la prétention à la vérité) et acte perlocutoire (couplé à l’action stratégique). Les participants à la délibération doivent confronter des prétentions à la vérité à caractère universel et faire le pari de la communication. Or Livet démontre que les propositions langagières de type performatif ne peuvent par elles même apparaître comme vraies ou fausses. Elles sont pour la plupart indémontrables. Et cette indécidabilité n’est pas levée lorsque l’action décrite dans la proposition a été accomplie. Lorsque le destinataire d’un ordre répond “je ferme la porte, c’est bien pour vous obéir”, rien ne garantit qu’il agit

Chapitre 8. Régulation procédurale et prévention des risques

afin de répondre à cet ordre ou pour une toute autre raison (Livet, 1994, p. 82). Il en est de même pour une promesse exécutée. L’indécidabilité ne se limite pas à une indécidabilité sémantique (prise en compte par Habermas), elle est également pragmatique.

Comme l’indique Lenoble (1994, p. 48), « la seule certitude que je peux avoir, c’est celle de l’échec de toute tentative de m’assurer de la réussite de mon acte de parole », et l’auditeur se trouve dans l’incapacité de déterminer si le locuteur se trouve contraint par l’énonciation d’une prétention à la vérité. « L’auditeur doit faire acte de ce que le locuteur peut parler à partir de cette position contre-intuitive où il ne prétend ni à la vérité ni à la fausseté. L’auditeur ne peut démontrer si le locuteur prétend dire le vrai ni démontrer qu’il ne prétend pas à la vérité. La seule chose dont il est certain est que ces deux propositions sont toutes deux indémontrables » (op. cit., p. 52). Seul le recours à des conventions peut nous permettre de sortir de ce dilemme.

La solution habermasienne apparaît, pour Lenoble, écartelée entre idéalisation et résignation. L’idéalisation caractérise la croyance dans les seules vertus de l’échange argumenté au sein de la société civile pour contre-balancer la colonisation du monde vécu par les sous systèmes sociaux. Mais sa position semble aussi résignée face au caractère incontournable de la régulation des différents sous-systèmes (économique, bureaucratique,…). Le redéploiement démocratique au sein de l’espace public doit, selon Habermas, inverser l’extension induite des modes de régulation de l’État et du marché sur le domaine décisionnel du monde vécu. Lenoble invite à repenser la procéduralisation sans la restreindre par des contraintes systémiques. Les transformations procédurales s’étendent sur trois plans. Elles concernent, en premier lieu, la multiplication des lieux d’échanges communicationnels au sein des différentes zones de pouvoir, ouvertes à tous ceux qui peuvent revendiquer d’être potentiellement affectés par la décision. Mais, la procéduralisation ne se limite pas à cette ouverture communicationnelle, elle concerne également une modification des processus de décision des différents systèmes fonctionnels. Enfin, elle implique qu’une instance extérieure contrôle que les procédures démocratiques de l’échange argumenté ont été respectées. La solution de Lenoble est plus satisfaissante que celle d’Habermas. Ce dernier, dans une démarche philosophique, place son analyse dans une situation idéale de parole. Le dispositif présenté par Lenoble, au contraire, ne garantit en aucun cas que la régulation sera réussie. Il comporte
des mécanismes de correction afin que chaque nouvelle erreur augmente les capacités de régulation par incorporation d’apprentissage collectif.

L’évolution procédurale revient sur les séparations formelles de l’État moderne: séparation de la société « civile » et de l’État, séparation des pouvoirs, distinction entre administrer et juger, entre légitimité et légalité, etc. De ces couples, il en est un qui retient plus fortement l’attention de Lenoble, c’est celui qui oppose justification et application des normes. Les normes de l’État procédural sont des normes à texture ouverte. Elles se distinguent de celles de l’État social dans la mesure où elles énoncent un objectif purement nominal. Ces normes sont sans contenu prédéfini ce qui les différencient de celles de l’analyse systémique. Elles prennent leur sens après un échange d’arguments et perdent ainsi de leur fixité et de leur sécurité. Elles contiennent des standards juridiques, des principes, qui sont l’expression d’une vérité jamais énoncée de manière définitive et s’accompagnent d’une modification de la fonction du juge. Il doit moins énoncer le contenu du droit que contrôler le respect des procédures d’argumentation dans le processus de décision.

La distinction classique entre « justifier » et « appliquer » reprise par Habermas s’estompe si on prend en considération les facteurs d’indécidabilité pragmatique des actes de langage. Le progrès attendu de la procéduralisation concerne, selon Habermas, leurs justifications. Elle porte sur une meilleure participation des citoyens à l’élaboration des normes. Lors de leurs applications,

\[14\] La notion de procédure doit être distinguée de celle de règle ou de norme. Il ne s’agit pas de déterminer les règles à suivre pour aboutir à un résultat efficient compte tenu des capacités cognitives limitées des agents, ni les règles du jeu permettant aux actions stratégiques des acteurs de s’exprimer. Les procédures en question ici sont celles qui assurent un mode de construction de la vérité compatible avec un pluralisme démocratique.

\[15\] Le maintien d’un principe télologique est une caractéristique importante de la tendance à la procéduralisation. En effet, c’est ce qui la distingue de l’évolution vers la contractualisation des normes perceptibles aux U.S.A. Son caractère purement nominal l’éloigne des normes de l’État social qui s’inscrivent dans un programme d’objectifs à atteindre.

\[16\] C’est l’un des points essentielles de divergence des deux analyses. Pour l’analyse systémique, « le programme » de l’économie ou du droit permet une « ouverture cognitive » du système, mais il assure en même temps sa fermeture normative. Le savoir normatif du système est ainsi prédéterminé. À l’inverse, Lenoble décrit la déformalisation des règles juridiques comme une caractéristique de la procéduralisation. Si les règles n’ont plus de contenu prédéterminé, leur interprétation par les acteurs devient paradoxalement. La version conventionnaliste nous invite à regarder les mécanismes institutionnels qui permettent la réduction de cette incertitude non probabilisable.
Chapitre 8. Régulation procédurale et prévention des risques

il est parfois nécessaire de choisir entre plusieurs d’entre elles. L’indétermination qui en découle serait limitée, selon Habermas, par les contraintes pragmatiques du jugement et se résoudrait par la pratique. Or l’analyse de Livet démontre qu’il n’en est rien. Une indétermination pragmatique faisant suite à l’indétermination sémantique, les opérations de jugement comme celles qui sélectionnent les critères de justification nécessitent des substituts conventionnels. Il est temps de préciser le sens de cette notion.

2.3. Le recours aux conventions

2.3.1. L’économie des conventions


Le programme de recherche de l’économie des conventions vise à identifier les modes de coordination alternatives aux prix permettant de situer les anticipations des agents dans des limites raisonnables. Il renoue avec la démarche des auteurs institutionnalistes, à la différence non négligeable que les

Le terme de convention peut être porteur de confusion concernant l’analyse des liaisons entre le droit et l’économie. En effet, il recouvre selon les disciplines des sciences sociales des formats d’action dont nous voulons justement contribuer à éclaircir les différences. Ainsi, il est un synonyme du contrat pour les juristes (art. 1134 du code civil) et s'apparente à la règle-contrainte, extérieure aux individus, pour la sociologie traditionnelle. C’est une approche intermédiaire qui est préconisée par les économistes contribuant au numéro spécial de la *Revue Économique*. La convention, issue des interactions des individus, se détache de ces derniers pour se perpéter dans le temps et renforcer son objectivité. Résultat d’actions individuelles, elle devient un cadre contraignant les sujets.

2.3.2. *Nature épistémologique de la convention*

Les conventions, comme le remarque A. Jeamnaud (1993) sont des figures heuristiques et non des opérations concrètes. C’est également à mon avis la

17 Le succès de Lewis auprès des économistes provient de son utilisation d’un outillage familier de ces derniers: la théorie des jeux. Cependant, si la théorie des jeux est un bon instrument pour relever les implications de la levée de l’hypothèse de coordination par les prix, elle ne permet pas de comprendre la genèse des catégories sociales permettant de réussir la coordination. En effet, elle postule comme règle de décision implicite la rationalité stratégique des agents. Or, la recherche d’autres modes de coordination passe par une modification du concept de rationalité qui ne peut plus se réduire à la sélection des meilleurs moyens pour accomplir une fin.

18 Pour une analyse des intuitions conventionnalistes de Keynes on se reporterà à l’article d’O. Favereau (1988).


L’économie des conventions a comme caractéristique de ne pas s’en tenir au niveau des construits et tente de mettre en évidence les conditions de leurs apparitions. Se limiter au niveau sémantique, ne nous donne que l’une des faces du processus de coordination et fait l’impasse sur les ajustements concrets qui s’exercent à l’échelon local. Eymard-Duvernay (1992) énumère cinq phases permettant d’analyser l’émergence de conventions à partir des interactions individuelles et leur autonomisation en savoir collectif. La première est celle de l’engagement mutuel dans une coopération dont les participants supposent qu’elle leur est avantageuse. Les modalités de la coopération ne sont pas

20 Une différence essentielle demeure dans le souci des conventionnalistes d’élaborer des concepts qui ont un rapport avec le langage ordinaire. À l’inverse, Teubner revendique une construction analytique qui n’est pas perceptible par le langage ordinaire. Imputer des actions à un collectif ou à une personne, est, selon lui, une simplification langagière qui voile les seuls actes valides que sont les communications du système. Cf. Teubner, 1994, p. 172-174.

21 Ainsi la « jurisprudence » est en partie façonnée par l’interprétation de la doctrine (les juges se réfèrent à la doctrine pour juger un cas difficile), les modèles sociologiques constituent une référence pour les partenaires sociaux et les propositions normatives des économistes sont les principales inspirations des mesures politiques (la politique européenne en est un bon exemple).

22 Pour une analyse de l’ajustement des actions à l’échelon local, cf. l’étude réalisée avec Emmanuelle Marchal (1994) sur les organismes H.L.M.

23 Comme le remarque l’auteur, toute coordination ne suit pas nécessairement l’ensemble de ce cheminement, et certaines phases peuvent, dans certains cas, être inversées. Pour plus de détails, cf. l’article cité.
précisément déterminées *ex ante*. Dans la phase 2, les personnes dont la volonté de coopérer est affirmée se coordonnent « à vue ». La volonté commune est le moteur principal de cette phase. La phase 3 est celle de l’explicitation de l’engagement dans une convention qui permet d’étendre l’accord dans le futur à d’autres individus. Le durcissement des accords passés évite de reparcourir le chemin qui a conduit à l’accord. La question du « pourquoi » ne se pose plus. Elle remettrait en cause le caractère objectif de la convention qui devient une « boîte noire ». Le processus n’est pas déterministe. La phase 4 est celle de l’actualisation de la convention par confrontation avec les opérations concrètes, tandis que la phase 5, celle de sa révision. Cette dernière phase ne se réalise que lorsque les interprétations opérées à la phase 4 ont nécessité des ajustements importants. La convention se définit ainsi comme le résultat d’interactions passées sans que cette proposition ne soit contradictoire avec sa condition de savoir implicite\(^{24}\) dont le processus d’élaboration n’est pas forcément transparent aux acteurs.

### 2.3.3. Les conventions de sécurité

Nous nous inscrivons dans ce programme de recherche et nous proposons d’introduire le concept de convention de sécurité pour décrire les interrelations entre normes techniques et normes juridiques. La conformité aux normes techniques constitue une présomption de conformité aux exigences de sécurité. Il y a donc superposition, sans recouvrement, entre les deux types de normes. Or, personne n’est jamais assuré, en l’absence d’accidents, que la conformité aux normes techniques assure le sécurité du produit ni que d’autres moyens plus adaptés ne puissent exister. La recherche de cette vérité est totalement indécidable. L’identification du contenu de la norme technique peut également s’avérer problématique. De la même manière que pour les textes juridiques, les textes techniques ne sont que les supports à partir desquels sont tirées les normes proprement dites. La diffusion d’un même texte ne garantit en rien que l’interprétation sera identique\(^{25}\). Une interprétation commune est forcément conventionnelle. Elle vise à limiter les injustices résultant d’interprétations distinctes.

---

\(^{24}\) Cette caractéristique ne s’oppose pas à la connexion de la convention avec des repères concrets (comme un label) permettant de mobiliser ce savoir informel.

Les conventions de sécurité permettent d’éviter une spécularité infinie sur les intentions des participants. Elles localisent un espace de coopération où les individus renoncent à clarifier les antagonistes des principes de justice. La convention s’identifie à l’accommodation entre trois principes de justice qui ont une prêtention à l’universalité: un principe civique, un principe marchand et un principe industriel. Elle identifie également l’apparition d’un « sens commun », même s’il n’est pas totalement clarifié, entre acteurs de la vie économique et juridique. L’utilité des médiateurs, experts d’un système de connaissance particulier mais « ouverts » sur d’autres modalités de constitution du savoir, est ainsi mieux comprise. Ils favorisent la stabilisation du savoir cognitif produit par les interactions individuelles en contraintes normatives.

Nous montrerons que l’accommodation entre principes de justice s’effectue à trois niveaux différents. La stabilité et l’objectivité de ces niveaux conventionnels diminuent au fur et à mesure que s’annoncent les difficultés d’application qui demandent une explicitation toujours plus forte des repères. Elles peuvent conduire à des corrections d’interprétation qui ne concernent que les conventions locales et intermédiaires. Ce nivellement permet aussi d’éviter la montée en généralité des actes de dénonciation qui ébranleraient inutilement l’accord sémantique du niveau le plus élevé.

SECTION II. LA PROCEDURALISATION DE LA PREVENTION DES RISQUES ET SES CONSEQUENCES SUR LE CONFLIT DES PRINCIPES DE JUSTIFICATION

Réguler l’économie par des conventions évoque inévitablement le rôle des conventions collectives. Les critiques classiques de la normalisation qui mettent l’accent sur le manque de représentation des différents groupes sociaux ont souvent la même référence. Malgré les efforts effectués, les commissions continuent à n’intéresser principalement que les industriels. Cette constatation nous invite à repenser nos catégories d’analyse si nous voulons définir un mode de régulation efficace. Une question essentielle se pose en effet. Est-il possible, et à quelles conditions, de transposer le modèle du marché du travail à celui des produits ? Une réponse négative à cette question influera sur les positions de l’analyste. La critique s’avérerait être une rhétorique bien inutile. Elle
empêcherait une réflexion sur les procédures nécessaires pour palier les insuffisances de la représentation.\footnote{Ce qui ne veut pas dire qu’il ne faille pas favoriser la représentation des consommateurs. Il s’agit de réfléchir à un dispositif de prévention dont l’efficacité ne repose pas uniquement sur une représentation des intérêts.}

3.1. Les lacunes du modèle des conventions collectives

3.1.1. Les consommateurs, partenaires de la normalisation ?

Le modèle de régulation du marché du travail a fait des émules et de nombreux observateurs prônent la mise en place d’une politique de contractualisation collective pour régler les conflits de consommation\footnote{La promotion d’un régime de régulation sur le modèle du droit social est défendu par les spécialistes du droit de la consommation. La distinction que propose Calais-Auloy entre les deux droits s’opère notamment par la notion de service. Le contrat de travail se différencie du contrat de service par l’existence d’un lien de subordination. En présence d’un tel lien, c’est le droit du travail qui s’applique. (Calais-Auloy, 1985, chapitre préliminaire).} (par exemple, Calais-Auloy, 1982; 1990). Cette suggestion présuppose qu’il existe une symétrie entre le couple consommateurs/industriels et le couple travailleurs/employeurs, l’identification de deux partenaires aux intérêts antagonistes étant nécessaire aux prémices d’une négociation collective. Une norme N.F. (N.F X 50-001 et X 50-002) portant sur la garantie et le service après-vente a été élaborée selon ce schéma \footnote{En partie seulement, car l’accord ne crée d’obligation pour personne. Le caractère collectif de la négociation repose sur « l’égal » face à face (en nombre) entre représentants des consommateurs et des professionnels.} (Calais-Auloy, 1982).


Les organisations de consommateurs peuvent tenir un rôle similaire aux syndicats en participant à la normalisation européenne. La nécessité de redéfinir leurs modalités d’intervention, suite à l’échec d’actions plus conflictuelles, ont conduit quelques (rares) organisations de consommateurs à prendre part à ce processus. Cette participation permettrait une symétrie entre les conventions collectives du travail et les conventions de produits dans le fonctionnement du marché européen. La présence des associations dans les commissions de normalisation garantirait que les intérêts des consommateurs soient bien pris en compte. Le résultat de la négociation s’interpréterait comme un compromis entre des revendications de sécurité et des contraintes de coûts. La préférence des organisations de consommateurs pour des exigences normatives abaissées, mais respectées des industriels, serait comparable à l’attitude raisonnable des syndicats lors des négociations salariales afin que les hausses obtenues ne se traduisent pas en inflation immédiate30. Représentantes collectives d’un groupe, ces organisations tiendraient dans la sphère des échanges le rôle des syndicats dans la sphère de la production. La négociation ne porterait plus sur les moyens d’acquérir les biens (les salaires) et les conditions de travail mais sur la définition intrinsèque de ces biens et les conditions légitimes de leur utilisation. Au niveau macro-économique, ces négociations n’auraient, à la différence des conventions salariales du régime fordiste, qu’un effet indirect sur la croissance économique. Les conventions de produits s’inscrivent dans une conception libérale de l’économie (le marché commun), le surcroît de croissance attendue découlant d’une plus grande fluidité des échanges.

30 D’où le problème souvent relevé des « coordinations sauvages » qui n’ont pas cette retenue et perturbent le jeu de la régulation.
Aux conflits de consommation pourraient s’appliquer l’antinomie exit/voice proposée par A. O. Hirschman (1970; 1986). Les organisations de consommateurs qui ont tenté d’imposer leur point de vue par le boycott dans les années 1970 avec un succès mitigé, seraient invitées à « prendre la parole » dans les comités de normalisation. La prise de parole de type « verticale » pourrait être relayée par une menace de défection. On peut distinguer deux types de défection. La première, « incitative », vise à alerter les partenaires afin de les rendre plus attentifs aux propositions des consommateurs. On peut considérer qu’elle renforce le pouvoir de la « voix ». Mais la défection peut prendre une forme plus définitive qui affaiblit considérablement le modèle de la négociation collective. Le régime de régulation prôné par la doctrine prendrait alors la forme du tableau 8.3.


Cette transformation de l’acteur-consommateur en un acteur-civique n’est pas impossible. Elle peut passer par un traumatisme comparable à la misère ouvrière du XIX° siècle. Les accidents domestiques peuvent tenir ce rôle de révélateur. En effet, l’accident conduit vers d’autres registres de justification que le registre marchand. Il appelle la compassion, la douleur, la colère, surtout lorsque la victime est un enfant. Obtenir justice et réparation est l’état d’esprit
qui succède souvent à la colère. Mais un consommateur individuel est bien démuni face à la puissance des industriels. Les parents des victimes sont alors incités à se tourner vers les organisations de consommateurs - même lorsqu’ils n’en sont pas adhérents - afin d’obtenir un dédommagement. Il ne faut pas réduire cette démarche à un seul calcul d’intérêts. Avec l’accident un véritable sentiment de civisme se forme. Cela est parfaitement perceptible dans les lettres de consommateurs31, victimes d’accidents, qui témoignent afin que des accidents similaires ne se reproduisent pas (Kessous, 1992).

La mobilisation du consommateur en tant qu’acteur politique reste cependant plus difficile que celle du travailleur syndiqué. L’arme la plus dissuasive des associations de consommateur demeure la campagne d’opinion et le boycott. On a souvent tracé un parallèle entre le boycott et la grève. Mais le boycott ne peut être considéré comme une carte de négociation comparable au rapport de force instauré par la grève. Son avènement marque une radicalisation des positions qui peut s’avérer extrêmement coûteuse pour les organisations de consommateurs comme pour les professionnels (l’affaire Kléber le démontre). Son recours est rarement un préambule à la négociation, il marque l’échec de l’action concertée32

D’autres particularités rendent difficiles, la sensibilisation des consommateurs au travail de leurs « représentants ». La finalité des conventions de produits auxquels participent les associations représentatives n’est pas de tirer la croissance vers le haut, mais de permettre à un marché européen élargi de se constituer par une concrétisation des « exigences essentielles » que doivent supporter les produits. Peut-on mobiliser les individus-consommateurs sur un


\[\text{32}\] Nous faisons notre une remarque d’Olivier Favreau pour qui la grève à la différence du boycott délivre un message d’adhésion à l’entreprise. Faire grève c’est signifier que l’on désire rester dans l’entreprise. Cela relève d’un comportement de « voice » à la différence du boycott qui est typiquement un comportement « d’exit ».

\[\text{33}\] Il peut cependant s’avérer utile, surtout lorsqu’il s’exerce dans des pays où le sens civique est très important (cf. les actions spectaculaires de Greenpeace). Mais, le boycott n’est pas une arme de négociation comme la grève. C’est un pari, soit il réussi, soit il échoue. Aucun compromis n’est effectué sous la base de revendications auparavant supérieures.
tel projet ? La réussite des actions engagées par les organisations de consommateurs n’est pas perceptible par le consommateur individuel. Elle résulte d’une réduction du nombre d’accidents potentiels qui n’est pas directement mesurable comme peut l’être une augmentation du pouvoir d’achat.

Le chemin qui conduit à un mode de régulation s’appuyant sur des acteurs collectifs est donc semé d’embûches. De nombreux obstacles demeurent pour que se concrétise cette régulation des conflits. Tout d’abord, et fort heureusement, les accidents ne sont pas monnaie courante et n’ont pas tous le retentissement qu’a pu avoir l’affaire des pneus Kléber ou l’affaire Monneret. Ensuite, les organisations de consommateurs en France demeurent peu puissantes, et leur travail n’a que peu d’écho dans l’opinion publique. Certes, une organisation comme l’U.F.C. se rapproche le plus d’une organisation syndicale et possède son propre canal de diffusion (Que-choisir ?). Mais les autres organisations de consommateurs sont si éparpillées que l’on peut à peine parler d’acteurs collectifs. Elles ont peu d’adhérents, et leurs activités quotidiennes ne sont pas connues du grand public.

Le caractère incertain du modèle de la négociation collective signifie-t-il que la sécurité des produits ne dépend que de la volonté des pouvoirs publics ? Pas nécessairement. L’un des intérêts de la normalisation européenne est de mobiliser les professionnels sur une finalité qui dépasse leurs intérêts particuliers.


35 Dans les nombreuses commissions de normalisation auxquels nous avons participé (sports, ameublements, puériculture) seuls les industriels et les laboratoires étaient véritablement présents. Le coût de cet engagement, qui, pour être crédible, suppose la présence régulière d’une même personne, est un facteur déterminant de cette désertion. Les membres des associations de consommateurs sont, de surcroît, trop peu nombreux pour participer à l’ensemble des travaux de normalisation.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>DU POINT DE VUE DES ORGANISATIONS DE CONSOMMATEURS</th>
<th>DU POINT DE VUE DES PRODUCTEURS</th>
<th>DU POINT DE VUE DES POUVOIRS PUBLICS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>FORME DE L’ENGAGEMENT</strong></td>
<td>• Participer à l’élaboration des normes</td>
<td>• Conformité aux normes</td>
<td>• Coordination des activités normatives</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Participer à l’élaboration des normes</td>
<td></td>
<td>• Encouragement au développement des normes</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>ENGAGEMENTS COMPLÉMENTAIRES</strong></td>
<td>• Inciter les consommateurs à acheter des produits certifiés NF</td>
<td>• Conformité à la marque NF</td>
<td>• Tolérance lors de l’application du décret “exigences essentielles”</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>OBJECTIFS PRINCIPAUX</strong></td>
<td>• Renforcer la sécurité des produits</td>
<td>• Réduire les risques d’accidents</td>
<td>• Adopter un mode de régulation plus souple et moins coûteux</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Réduire les accidents</td>
<td>• Éviter les campagnes de presse</td>
<td>• Inciter les industriels à se conformer aux normes et à adhérer à la marque NF</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Obtenir la reconnaissance du consumérisme</td>
<td>• Indulgence des instances publiques en cas d’accidents</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>OBJECTIFS COMPLÉMENTAIRES</strong></td>
<td>• Peser sur les décisions des industriels</td>
<td>• Valoriser l’investissement dans les normes par une démarche qualité</td>
<td>• Protéger le marché des produits bas de gamme d’Extrême-Orient</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>• Différencier ces produits des produits bas de gamme importés</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>FORME DE LA SANCTION</strong></td>
<td>• Action juridique envers les producteurs non conformes</td>
<td>• Dénoncer le mauvais fonctionnement et le coût de la normalisation</td>
<td>• Injonctions</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Campagne de presse</td>
<td>• Suspension et retrait en cas d’accidents</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>SANCTION ULTIME</strong></td>
<td>• Quitter la démarche normative</td>
<td>• Quitter la démarche normative</td>
<td>• Réglementation</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Boycott et procès</td>
<td>• Procès</td>
<td>• Poursuites pénales</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.1.2. Une normalisation réussie implique un engagement dans une « action ensemble »

L’hypothèse procédurale permet de rendre compte de l’introduction d’un degré de liberté dans un environnement politique et économique très contraignant. Nous possédons ainsi une grille d’analyse pour étudier la dynamique du compromis Industriel-Civique-Marchand de la construction européenne. Cette approche invite à s’intéresser aux processus de la décision et s’inscrit dans le cadre de la rationalité procédurale, qui, depuis Herbert Simon (1976), est proposée par certains économistes comme une alternative à la rationalité substantielle. Elle nous permet également de tracer un lien entre les analyses conventionnalistes et la théorie de la régulation (R. Boyer, 1986) en étudiant les fondements conventionnels du nouveau régime de régulation. La régulation procédurale est davantage une tendance de la société visant à dépasser les avatars de l’État-providence qu’une évolution inéluctable et sans contraintes. Elle ne signifie pas la disparition de régulation plus classique.

Si le modèle des conventions collectives semble bien lointain, une question essentielle demeure. Quelles sont les exigences de représentation pour que la prévention réussisse ? Les statuts des organismes de normalisation prescrivent que les différents partenaires doivent participer à l’élaboration des normes. Or, les contraintes financières réduisent considérablement la présence des partenaires consoméristes. Des particularités nationales (les mouvements consoméristes sont beaucoup moins structurés et représentatifs en France qu’en Grande-Bretagne) amenaient encore davantage la construction d’une régulation sur le modèle des conventions collectives. L’hypothèse procédurale n’est pas pour autant une utopie inaccessible. Pour répondre à l’objectif de sécurité, elle implique que les intérêts des consommateurs ne soient pas uniquement portés par des instances représentatives mais par l’ensemble de la communauté délibérative. L’objectif de sécurité doit primer les autres considérations qui restent cependant recevables. Il ne doit pas être contesté au nom d’un impératif qui lui serait supérieur.

37 Cependant, la régulation procédurale que nous traitons ici ne prend pas place dans un clivage organisation/marché. Le dispositif de régulation que nous décrivons engage des acteurs qui appartiennent à des organisations très diverses (« le marché interne » dépasse les frontières naturelles des organisations) et les mécanismes du marché agissent différemment sur ce collectif et sur chacune des organisations prises individuellement.
On perçoit facilement que la chance d’un résultat conforme à l’objectif n’est pas toujours garanti. Elle sera d’autant plus forte que les acteurs sont fortement engagés dans la normalisation et fondent une communauté. Cela suppose que les membres de cette assemblée se fassent “porte-parole” des usagers selon la terminologie de Callon et Latour. Des mécanismes de contrôle et d’évaluation doivent compenser le manque d’engagement potentiel des acteurs. La réussite du processus normatif implique que les acteurs abandonnent leur posture stratégique et se sentent investis d’une mission. Cet engagement dans une action ensemble (au sens de P. Livet et L. Thévenot, 1995; Livet, 1994) est la principale garantie que le processus répondra aux attentes en matière de sécurité. La mesure temporelle de cet engagement, en renforçant les liens de confiance qui unissent les membres réguliers des commissions de normalisation, réduit également les chances que les acteurs basculent dans une posture stratégique.

La forme de la voice, si l’on reprend les catégories analytiques d’Hirschman, s’en trouve considérablement modifiée. Elle devient de type horizontale et prend la forme d’un « échange d’opinions, de préoccupations et de critiques entre citoyens » (Hirschman, 1986). Concrètement, elle peut


39 A ce sujet, il est intéressant de noter la différence de comportement entre anciens et nouveaux membres des commissions de normalisation. Ces derniers interviennent en traduisant le processus normatif dans le vocabulaire de l’investissement (si on élimine telle exigence, la norme restera-t-elle suffisamment légitime aux yeux des pouvoirs publics pour répondre aux exigences de sécurité ?), le respect des normes permettra-t-il de réduire ma responsabilité en cas d’accident ?). A l’inverse, les membres les plus anciens ont une démarche plus pragmatique, et délimitent aisément, en rapport avec l’objectif de sécurité, le champ des actions que les normes doivent couvrir.

40 Au niveau européen, la négociation prend une forme plus classique. Les affrontements sont plus stratégiques, et la suspicion d’introduire de nouvelles entraves protectionnistes, toujours présente. Les oppositions sont cependant plus nationales que catégorielles.
provenir d’un avis de la C.S.C., d’une recommandation de la D.G.C.C.R.F. ou d’une lettre de consommateur décrivant le déroulement d’un accident. Elle comprend également les prises de parole des participants aux commissions de normalisation.

Un exemple, tiré d’une observation de terrain permet de mieux comprendre le fonctionnement d’un tel dispositif. Nous avons déjà fait état dans le chapitre 4 de la commission d’interprétation mise en place par les normalisateurs afin de répondre à une attente de justice devant l’application des normes. Nous ne reviendrons pas sur le caractère utopique de cette démarche. Il reste que ces commissions sont le terrain le plus propice pour observer des conflits de justification. Le cadre de la discussion place les acteurs dans une position stratégique et antagoniste. L’enjeu économique de la commission d’interprétation réintroduit des oppositions entre les laboratoires, les pouvoirs publics (quand ils sont présents !) et les industriels, que leur participation à l’élaboration des normes européennes avait conduit à atténuer. Tel laboratoire dénoncé pour le coût de ses essais et sa position dominante dénoncera à son tour un autre laboratoire pour sa façon d’effectuer les essais qu’il estime complaisante. Les pouvoirs publics seront critiqués pour ne pas donner la même valeur aux essais de tel ou tel laboratoire, etc.

Au cours de la discussion, les normalisateurs se sont mis d’accord pour inverser l’ordre des essais de la norme française sur les lits pour enfants. Cette inversion a été proposée afin de résorber une différence méthodologique entre laboratoires. Elle répondait également à une faiblesse de la norme qui mesurait les écarts estimés dangereux avant que les essais ne soient effectués. Or, les écarts peuvent être accentués par les essais qui « reproduisent » l’usage du produit. La conformité aux normes n’est donc pas, selon les laboratoires, une garantie contre le risque de pincement. La proposition adoptée, un laboratoire, qui lui était a priori favorable, mettait en garde les industriels. Selon des tests qu’il avait réalisés, la plupart des lits ne passeraient pas les essais ainsi modifiés. Un trouble s’est alors produit chez les industriels qui ne savaient plus s’ils ne devaient pas opter pour le statu quo. Mais, le risque d’accidents, auparavant connu du seul laboratoire était maintenant common knowledge, et un industriel observa avec justesse: « S’il y a un problème de sécurité, c’est notre rôle d’y répondre », et la commission d’interprétation, dont la finalité première était de
faciliter la démarche des fabricants, s’est clôturée sur une accentuation de la sévérité de l’essai.

La perception des normes juridiques évolue au fur et à mesure de la force de l’engagement dans la normalisation. Initialement, les normes sont perçues par les entrepreneurs comme des énoncés textuels porteurs de sens. Au bout d’un certains temps, ils redécouvrent la dichotomie entre le texte et la norme. Néanmoins, l’aporie de la règle mise en évidence par Wittgenstein (1961) n’apparaît pas dans sa totalité aux acteurs qui demeurent attachés à une utopie de transparence: en précisant le texte une seule interprétation s’imposera d’elle même (cf. chapitre 4). Seuls les laboratoires sont conscients des limites de la codification des interprétations. La procéduralisation permet une ouverture des professionnels sur la régulation juridique et se traduit par une perception des règles juridiques ne se réduisant plus à des contraintes. Cela ne signifie pas que les acteurs économiques ont la même perception des normes que les juristes. Pour le comprendre, il est nécessaire de distinguer les procédures qui permettent la communication, des normes qui en sont le résultat. Par leur participation au processus de prévention, les industriels saisissent l’utilité des normes de sécurité. Cependant, ils continuent de percevoir ces dernières comme des “règles du jeu” ce qui les motivent à élaborer une interprétation commune afin que la compétition demeure équitable.

3.2. la normalisation comme régulation procédurale

3.2.1. Les limites du systémisme et la reconnaissance d’une pluralité de formes d’engagement.

Quelles sont les particularités du modèle de régulation procédurale qui caractérise, selon nous, le processus de normalisation européenne? Il est fructueux, dans un premier temps, d’utiliser le décyptage de l’analyse de Teubner. La prévention est un volet de l’État social qui caractérise nos sociétés. Avec la nouvelle approche européenne, elle ne constitue plus un programme d’objectifs à atteindre mais se procéduralise pour régler le conflit de savoir entre deux constructions du monde. Juger de la sécurité des personnes en supprimant les entraves aux échanges est indécidable dans le système social comme dans l’ordre économique. Les notions même de “sécurité légitime” ou de comportement “raisonnablement prévisible” ne peuvent être tranchées dans un seul ordre de connaissance (cf. les controverses sur l’affaire Kléber-Colombes,
chapitre 2). Les conflits entre professionnels et consommateurs, lorsque la
fiabilité d’un produit est mise en doute, sont significatifs à cet égard. Les
échanges argumentés n’opposent pas uniquement des critères civiques à des
critères marchands, les protagonistes confrontent leurs thèses dans différentes
constructions possibles du monde, civique, mais aussi industriel et marchand.

Avancer dans la construction du grand marché implique que ces conflits
de vérité soient apaisés. Le schéma de « la nouvelle approche » incorpore du
savoir social dans le droit. Il délègue à des acteurs identifiés le soin d’élaborer le
mode de preuve valide et ouvre, avec les commissions de normalisation, un
espace de délibération où les personnes concernées peuvent exprimer des
opinions variées. Leur mauvaise représentativité politique peut même s’avérer
bénéfique. Selon Teubner (1994, p. 170), la « politisation » de la phase
d’élaboration des normes si elle présente l’avantage “d’une clarification des
intérêts” en connectant fortement le système juridique et le système politique,
nuit à la création des liaisons économiques-juridiques. La « nouvelle approche »
européenne en prévoyant des procédures distinctes pour la création des normes
et leur contrôle politique aux niveaux national et communautaire respecte la
séparation institutionnelle des couplages. Elle ne remet pas en cause les
procédures démocratiques de l’État moderne. Le niveau communautaire - dont
les décisions sont prises par les représentants du peuple - conserve la
prérogative de définir les orientations de l’Union, tandis qu’une clause de
sauvegarde lui permet de corriger les déviances éventuelles du dispositif. La
régulation procédurale ne consiste donc pas en une auto-régulation des conflits
sociaux. Au niveau français, la D.G.C.C.R.F. conserve une fonction d’évaluation
(elle vérifie par sondage la conformité aux exigences essentielles) et de sanction
(elle peut prononcer le retrait du produit et constater des infractions pénales).

Les buts associés à la loi ne sont plus concrets mais purement nominaux,
comme l’indique la formulation floue de l’article 1er de la loi de 1983 et de la
directive générale sur la sécurité des produits. Il y a indétermination sémantique
de la règle de droit. Aucun objectif quantifiable n’est déterminé, le contenu de la
règle ne découle que du processus. Quant à sa normativité, elle résulte de son
appartenance au système juridique. Lorsque les normes techniques sont
“appropriées” par les entreprises, c’est-à-dire, lorsqu’elles ont un sens dans la
reproduction du système économique, le schéma de la « nouvelle approche »
couple les programmes régulateurs du droit et de l’économie.
Si l’analyse de Teubner nous éclaire sur les exigences des couplages structurels entre l’économie - qu’il réduit essentiellement à la logique du marché - et le droit, elle ne peut suffire à décrire la complexité des interactions du nouveau régime de régulation. Son principal intérêt réside dans la distinction du niveau des opérations concrètes (celui des jugements pour le système juridique, celui des transactions pour le système économique) et le niveau des interprétations ou ces opérations prennent sens dans une cohérence (la jurisprudence et la doctrine pour le système juridique, l’analyse économique pour le système économique). Le premier niveau est celui des intentions cachées. Le second celui de l’interrogation sur ces intentions afin de leur donner une généralité. Le problème de cette analyse est que la réunion de ces différents niveaux sous le concept de « système autopoïétique » ne permet plus de distinguer les différents régimes pragmatiques qui y sont associés. Avec Teubner et Luhmann, c’est le système qui « pense » et qui est doté d’intentions.

Cette conclusion est la conséquence du refus des auteurs de concevoir les acteurs humains comme appartenant au système social. Partir du principe que les individus sont hors système permet à l’analyse systémique de concevoir ce dernier dans son unité. Les actions appartiennent à l’auto-observation et l’auto-description du système. Ce ne sont que des construits permettant de simplifier la communication (Luhmann, 1986, p. 168). La variété des comportements des acteurs engagés dans une sphère d’activité n’est donc pas prise en compte. Les stratégies, la formation, les anticipations et les parcours individuels ne sont pas déterminants. Les individus n’ont ni histoire ni émotions, ce sont des artefacts (un consommateurs, un client, un professionnel, un usager, …) permettant de qualifier une situation dans le code du système. Déconnecter le psychisme du social, c’est refuser de reconnaître aux individus des capacités d’agir sur ce dernier.

Si seul le système est considéré comme un sujet pensant, une règle juridique sera traduite de la même manière par tous les agents économiques. Teubner (1994) mét en évidence que différentes lectures d’une mesure politique sont envisageables dans le système économique (cf. supra), mais il faut réintroduire des acteurs si on veut considérer que ces multiples lectures se réalisent en même temps. Certains acteurs de la vie économique pourront par le biais du nouveau régime de régulation être sensibilisés à des considérations d’ordre civique. Nous qualifierons ce phénomène, dans le cadre de la théorie
des systèmes, d’observation du système juridique par le système économique.

Pour d’autres, les règles de prévention seront soit illisibles, soit perçues comme des contraintes, soit l’objet d’un calcul coûts/avantages conduisant les entrepreneurs à ne pas s’y conformer. La régulation procédurale n’est viable que lorsque l’espace de communication possède une taille suffisante qui permet de relativiser la portée des défections (cf. figure 8.4).

**Figure 8.4. La régulation inter-systémique**

Ces remarques nous conduisent à privilégier la formulation conventionnaliste. En effet, la théorie de l’activité communicationnelle revue par Lenoble, si l’on prend soin d’analyser les modalités de clôture de la discussion, a l’avantage de rendre compte de la pluralité des savoirs en conflits mis en évidence par l’approche systémique sans renoncer à différentes possibilités d’engagements. La délégation de la formation des règles de droit à des professionnels peut ainsi s’analyser comme un modèle de coopération entre acteurs portés par un projet commun. D’eux même, ils éliminent les propositions qui visent à contourner les difficultés par des normes purement informatives ou ne couvrant pas les risques normalisables présentant un danger potentiel. Ces acteurs, essentiellement issus de la vie économique, jouent le jeu de la coopération pour que les normes répondent à leur objectif: assurer la sécurité des consommateurs.

---

41 En effet, les entrepreneurs s’ils reconnaissent la normativité des règles de droit n’en feront pas la même lecture qu’un juriste.

42 Bien entendu les trois types de comportement n’ont pas les mêmes conséquences. La perception des règles comme des contraintes n’entrave pas le dispositif de régulation et la participation à la normalisation à la suite d’un calcul coûts/avantages positif n’a pas la même conséquence que l’illisibilité des règles ou un calcul coûts/avantages négatif. Seules ces deux dernières perceptions sont réellement problématiques. En effet, les procédures d’élaboration des normes ont comme particularité d’atténuer la porté stratégique d’un engagement calculé.
Chapitre 8. Régulation procédurale et prévention des risques

3.2.2. La clôture de la sécurité sur des normes techniques, une certitude de nature conventionnelle

Le dispositif européen est moins conflictuel que celui qui l’a précédé. Les dispositions de la loi de 1978 (possibilités de retrait, etc.) ont été peu utilisées par les pouvoirs publics, tandis que les conflits sur les accidents faisaient largement appel aux règlements judiciaires et à la mobilisation de l’opinion publique. La forme de la contestation a également changé. Ce qui est contesté aujourd’hui, ce n’est pas la légitimité des normes pour assurer la sécurité, mais la nature de leur formulation. Apaiser la régulation des conflits nécessite un libre débat sur cette formulation en restant dans le cadre des procédures du régime de régulation. Ces procédures ne sont pas des règles formelles, des “règles du jeu” définissant le champ des actions possibles, leur finalité est de permettre l’accommodation des principes de justice.

Toute nouvelle législation nationale visant à renforcer la sécurité des consommateurs est perçue comme une nouvelle entrave au marché et les différences dans les législations européennes sont autant de difficultés pour les fonctionnaires de l’Union Européenne. La volonté du politique de protéger les individus vient buter sur la logique du marché. La procéduralisation ouvre une voie permettant de dépasser cette opposition. La “nouvelle approche” repose sur la conciliation de deux objectifs fondamentaux de la construction européenne: supprimer les entraves aux échanges par l’harmonisation des législations communautaires et assurer la sécurité des personnes, des animaux et des biens (cf. chapitre 3). La normalisation apparaît au législateur européen comme le moyen d’hui « les règles du jeu » tout en améliorant la protection des consommateurs. Les deux objectifs ne sont plus antagonistes, ils deviennent complémentaires !

Le nouveau schéma européen répond bien à la volonté de dépasser le dilemme entre une construction de la société sur le modèle du marché et le modèle de l’État social où les acteurs sociaux élaborent des compromis associés à des buts sociaux concret. Si le recours aux normes n’a pas besoin d’être

43 Par exemple, la C.S.C., dans son rapport 1994, note que le nombre des retraits de produits du marché est en nette progression. Cela indique-t-il une sensibilisation plus forte des professionnels à des valeurs extra-économiques ?
régulièrement justifié, les normes peuvent être remises en cause périodiquement. Cette évaluation périodique est même souhaitable, elle permet de vérifier que le mode de régulation répond toujours à l’objectif nominal qui a été fixé. C’est la survenance d’un accident qui donnera le signal d’une réouverture de la discussion. Indépendamment de ces situations d’urgence, les règles techniques sont remises en chantier après environ cinq années\footnote{La lenteur du processus européen remet en question cette périodicité.}. La contrainte pragmatique oblige à ce que des compromis soient trouvés afin que la norme existe et réponde à l’objectif de sécurité. La procéduralisation évite les positions maximalistes. Être trop exigeant sur la sévérité des normes conduirait à favoriser les passagers clandestins (ceux qui ne les respectent pas) et mettrait en difficulté ceux qui les respectent. L’effet serait alors inverse à celui recherché: l’espace des produits ne serait pas plus sûr et le consommateur moins bien protégé. Être trop laxiste inciterait les organisations de consommateurs à retrouver leur sens critique en dénonçant le dispositif devant les tribunaux. Le bénéfice de la régulation consensuelle serait perdu.

Le régime de régulation peut donc être représenté comme un modèle de conventions emboîtées (les différentes conventions de sécurité) qui délimitent les différents niveaux de construction de la réalité, du compromis européen aux arrangements locaux (figure 8.5). Des interactions droit-économie s’effectuent à chacun de ces différents niveaux, le niveau de type 1 résolvant des indécidabilités de nature sémantique, tandis que le niveau 3 traite des indécidabilités pragmatiques. Le niveau 2 fait la jonction entre les deux précédents. Le niveau 1 est le niveau conventionnel le plus général, celui où l’on définit un principe (la nouvelle approche). Le niveau 2 recouvre le travail d’interprétations et de mise en forme des comités de normalisation et la reconnaissance par les pouvoirs publics de la pertinence de ce travail pour répondre aux exigences de sécurité. Le niveau local est le moins stable, c’est aussi le plus concret, celui où les acteurs ne cessent de négocier l’interprétation des normes avec leur partenaires. Il répond aux caractéristiques de l’action commune définie par L. Thévenot et P. Livet (1995). La présence dans le schéma de la convention industrielle de qualité rappelle que les normes techniques sont également le support d’une objectivation particulière des
produits. Le niveau de généralité de cette convention est du même ordre que la convention de type 2.

**Figure 8.5. Les différents niveaux de conventions.**

Le niveau 1 relève de l’évidence. C’est une forme de généralité si solidement agencée qu’il est difficile de la remettre en cause. A l’inverse les niveaux locaux sont des conventions instables et multiples. Elles nécessitent une revalidation permanente, et des capacités stratégiques de négociation de la part des acteurs. La multitude des interprétations ne va pas sans contestations qui remontent au niveau intermédiaire. Le niveau 2 est la forme concrète du compromis industriel-civique. Il ne s’agit plus ici du principe de renvoi aux normes mais de validation des normes en élaboration. Tout en étant solidement

45 Avec les réserves émises au chapitre 6 sur la notoriété de la certification N.F censée délivrer aux consommateurs le signe de la qualité conventionnelle du produit.
chapeauté par la convention de type 1, ce second niveau n’échappe pas à la critique car il est en permanence perturbé par des éléments extérieurs: les accidents, qui sont des épreuves de validité des normes, ou les difficultés rencontrées par les entreprises face aux produits d’Extrême-Orient. Le second niveau est perturbé également par les conflits d’interprétation du niveau 3 qui remettent en cause la généralité et le bien être collectif du dispositif. La régulation procédurale nécessite des mécanismes de contrôle et de retour d’information à ces différents niveaux.

3.3. Les exigences du modèle procédural

Le renvoi aux normes devenait nécessaire pour que l’harmonisation soit réalisée dans les temps (cf. chapitre 3). Le recours aux organismes de normalisation était le garant de l’efficacité du nouveau schéma. Qui mieux que les experts d’un secteur d’activité sont capables de résoudre les problèmes techniques des produits du secteur ? Sa réussite n’est cependant pas totalement acquise. Elle implique que de nombreuses conditions soient réunies, surtout si l’on souhaite que la décentralisation des règles prenne la forme du modèle procédural que nous avons décrit, et que les critiques traditionnelles formulées à la normalisation-alibi n’aient pas de fondements empiriques.

3.3.1. Les exigences démocratiques de la délibération

Le modèle procédural implique que la délibération conduisant à la validité des normes réponde à des procédures démocratiques d’argumentation et de prise de parole. Comme le remarque J. Lenoble, l’espace public que prône Habermas ne doit pas se réduire à un débat argumenté au sein de la société civile, mais il doit assurer la participation de la société civile aux décisions politiques. C’est pourquoi les commissions de normalisation doivent être ouvertes à tous les membres qui le souhaitent. Or, les consommateurs sont peu présents dans les réunions européennes. Les réunions préparatoires, à l’échelon national, permettent, aux organisations qui le désirent, de se tenir informées de l’avancement des travaux et de les influencer indirectement. Pour que les consommateurs soient mieux représentés au niveau européen, les frais qui

46 Paradoxalement, les accidents peuvent également apaiser les conflits, en rendant délicates les critiques marchandes sur l’opportunité des contraintes normatives.
résultent de leurs participations devraient être pris en charge par les organismes de normalisation ou l’Union Européenne

LE MANQUE DE DIVERSITÉ DES PARTICIPANTS  La promotion de la présence de personnes issues d’univers variés (syndicalistes, consommateurs, professionnelles, administrations, laboratoires, ...), dans les plaquettes de présentation de la normalisation, met en évidence l’importance de la pluralité des personnes dans la légitimité du dispositif. Néanmoins cette pluralité ne recherche pas une bonne représentation des intérêts des parties (comme dans le modèle des conventions collectives), la procéduralisation visant, au contraire, à défaire cette catégorisation dans un but d’accommodation. La pluralité dont il est question ici est une pluralité de sensibilité, une garantie que les problèmes seront regardés selon des angles différents. C’est pourquoi il est préférable que soient présentes des personnes issues de différents horizons. Cependant, aux contraintes financières posées par la participation des consommateurs s’ajoutent des contraintes liées aux caractéristiques industriels du dispositif (il faut souvent avoir des connaissances en physique et en chimie pour savoir de quoi on parle). Ainsi, la plupart du temps, les entrepreneurs et les laboratoires se retrouvent entre eux, ce qui nécessite qu’il ouvre le champ de leur préoccupation et se fassent eux mêmes représentants (au sens de Callon et Latour) de préoccupations variées.

S’il est difficile aux organisations de consommateurs d’accéder au niveau européen, il n’est pas aisé aux petites entreprises de participer à l’ensemble des travaux. Chaque entreprise privilégie donc les travaux qui couvrent le plus des produits qu’elle fabrique. Elle ne se désintéresse pas pour autant des autres groupes de travail. Pour que le dispositif de prise de parole fonctionne, les


48 C’est particulièrement vrai en France, où des institutions para-judiciaires et administratives sont apparues pour pallier aux insuffisances des organisations de consommateurs. Cela l’est sûrement moins en Angleterre où les organisations de consommateurs sont beaucoup plus influentes sur le marché, et en Allemagne fédérale où le civisme du consommateur est beaucoup plus marqué.
participants à ces différentes réunions doivent se faire porte-parole des décisions prises dans les instances françaises, l’un d’entre eux rapportant les discussions du niveau européen. Il peut paraître profitable, pour une entreprise, de défendre son point de vue au niveau français et de laisser le soin à d’autres de le présenter au niveau européen. Cette stratégie est, en définitive, peu bénéfique, les entreprises ayant intérêts d’être les représentants des thèses qui leurs sont chères (et d’endosser le coût de leur présentation aux réunions européennes). En effet, les réunions européennes ne restent pas figées sur des positions nationales. Une décision en résultera et les entreprises qui tiennent à une position particulière ne doivent compter que sur leur force de conviction pour emporter l’adhésion des délégations européennes. L’opportunité du calcul stratégique réapparaît lorsqu’une autre entreprise semble défendre avec conviction une position identique. Mais, outre que des entreprises en concurrence ont forcement des enjeux différents (et qu’il est difficile de déléguer à un concurrent la défense de ses intérêts même s’ils sont communs avec les siens), leur démarche sera renforcée si plusieurs entreprises et laboratoires se rendent aux réunions européennes pour défendre le même point de vue. Ce point est confirmé par le sondage réalisé pour le SQUALPI que nous avons évoqué dans le chapitre 7. Selon ce sondage, 85% des experts qui animent les comités (sur un échantillon de 56 personnes) estiment que l’entente au sein de la délégation française a été forte (13% moyenne, 2% faible) et 82% que cette cohésion a eu un impact positif sur l’efficacité de la participation (13% aucun, 5% négatif).

LES CONTRAINTES ARGUMENTAIRES. La discussion sur les modalités des essais ou sur la formulation de la norme nécessite une argumentation et souvent une contre-proposition. Les commentaires des séances de dépouillement qui ne répondent pas à ces deux exigences ont, par exemple, peu de chances d’être retenus. La proposition d’un test ou d’une proposition normative pour être considérée doit être validée scientifiquement. Cette validation peut recouvrir plusieurs formes. Elle peut être l’expérience d’un laboratoire qui pratique depuis longtemps le test avec succès, elle peut également provenir d’une

49 D’où les tensions qui découlent de l’apparition dans les projets de norme soumis à l’approbation des normalisateurs européens de tests qui n’ont pas fait l’objet de cette validation. Ces méthodes sont analysées par certains partenaires comme des manœuvres visant à détourner les procédures démocratiques de la délibération. En effet, une fois inscrit dans plusieurs documents, il devient difficile de remettre en cause la légitimité du test.
expérimentation en laboratoire, sur un nombre de produits représentatifs, parfois complétée par une étude de comportements avec des usagers. Un dispositif validé de cette façon sera difficile à contester, sauf si l’on peut proposer un dispositif alternatif qui satisfait aux exigences de sécurité définies par les participants et qui est moins coûteux. La preuve peut être également fournie par l’utilisation de croquis et d’examplès qui signalent que le protocole d’essais tel qu’il est formulé ne prend pas en considération tel type de produits ou tel comportement usuel.

Les commissions d’interprétation illustrent encore une fois ces exigences démocratiques. Les demandes d’interprétation y sont traitées de manière anoyme (comme pour les commentaires des séances de dépouillement de l’enquête publique), la décision devant résulter d’un échange d’arguments et non pas de singularités attachées aux personnes. Le champ des arguments recevables est très ouvert, ce qui n’est pas le cas d’autres commissions normatives où la méthodologie d’application des normes est également discutée. Le caractère fructueux du débat repose sur la publicité des informations techniques et des décisions qui ont été prises dans d’autres instances. Le comité de la marque NF par exemple est géré sous le sceau de la confidentialité. Des tensions avec le représentant de l’organisme mandataire ont ainsi pu être observées lorsqu’un industriel informe les membres de l’assemblée des divergences d’interprétation avec ce comité.

A ce propos, le niveau européen de la normalisation pose problème. Tel que présentées dans le schéma de la normalisation, les réunions européennes devraient tenir le rôle d’un forum ou se confronteraient les différents points de vue nationaux. Pour emporter l’adhésion de la majorité, les délégations nationales qui s’affrontent devraient usées de la meilleure démonstration afin de rendre leur proposition la plus convaincante. Or, les enjeux stratégiques sont si importants, qu’il est tentant de réaliser des accords hors réunions, lors des moments de temps libres (pause café, soirée à l’hôtel, déjeuner, …). Ces détournements de l’espace public pour obtenir le ralliement des délégations

50 Les propos de l’industriel n’étaient pas dépourvus de sens critique. Le représentant de l’organisme de certification (qui ne gère pas directement la marque NF), en demandant le respect des attributions de chaque comité, vise à détourner la discussion sur le respect des procédures et éviter ainsi de débattre sur la légitimité de la question posée.
étrangères spolient la réalité de la discussion nécessaire à une validation sociale de la décision.

LES NORMES TOUTES FAITES. Les normes sont souvent dénoncées parce que leur élaboration ne prendrait pas en compte la diversité des intérêts. Le modèle de normalisation européen, en engageant des personnes aux compétences variées, tempère cette critique. Cependant, au niveau français, il arrive que des normes puissent être homologuées sans véritable concertation préalable. Certes, les procédures de l’A.F.N.O.R. impliquent qu’une enquête publique soit effectuée avant de sortir une norme, mais, dans les situations d’urgence, lorsqu’elle porte sur un projet effectué par un laboratoire unique, (par exemple après un accident avec un produit), les procédures peuvent homologuer une norme de mauvaise qualité. Toute normalisation n’est donc pas procédurale. La procéduralisation suppose de repenser le rôle de l’expert dans les commissions. L’expert est au centre des dispositifs de politiques publiques selon le modèle traditionnel de l’État providence. La procéduralisation nécessite que l’expert soit un acteur du dispositif parmi d’autres. Il ne détient plus l’autorité suprême qui clôt toute discussion. Les points qu’il défend sont des points décidables sur lesquels tous les participants peuvent avancer leurs arguments. La délibération doit porter sur des normes en élaboration et ne pas concerner des projets déjà établis par des techniciens de laboratoire qui détiendraient la légitimité scientifique. Cela suppose un engagement assez long des personnes qui n’ont pas la qualité d’ingénieur afin que leur expérience contrebalance leur insuffisance de connaissances techniques. La présence d’utilisateurs professionnels (par exemple une puéricultrice dans le secteur de la puériculture) est très bénéfique. Leur savoir-faire fait jeu égal avec celui des experts. Malheureusement, leur activité est difficilement compatible avec la disponibilité nécessaire à la normalisation.

51 Nous avons assisté à ce type de commission où les quelques professionnels qui étaient présents, peu coutumiers des pratiques de la normalisation, ne se sentaient pas habilités pour contester les propositions du laboratoire. La norme a été adoptée après deux heures d’une discussion qui portaient sur des questions de détails. Cette remarque ne préjuge en rien de l’efficacité de la norme en question, mais il va de soi qu’une procédure aussi rapide n’offre pas les mêmes garanties qu’un processus de délibération plus étalé dans le temps. Il reste que la plus ample facilité pour sortir des normes nationales (qui restent valides pour les produits non couverts par une directive européenne) permet de faire face à des situations d’urgence.
L’ASPECT TEMPOREL. Le caractère participatif de la normalisation est renforcé au fur et à mesure de la durée de l’engagement des acteurs dans le processus. Au bout d’un certain temps, les membres des commissions se connaissent bien et agissent davantage en partenaires qu’en concurrents ou en représentants de collectifs adverses. La normalisation européenne, par le nombre des acteurs qu’elle mobilise, augmente considérablement le temps nécessaire à la sortie d’une norme. Le temps moyen se situe entre trois et quatre ans. Cette durée est bénéfique à l’engagement des acteurs. Cependant, lorsque à l’issue de ce délai la norme n’est pas sortie, soit parce que le processus est sans cesse relancé par les membres des différents groupes de travail, soit parce que le projet de norme n’a pas franchi l’étape finale (le vote formel), il peut en résulter une désaffection des normalisateurs. Ce phénomène, compte tenu de la difficulté de franchir l’étape de l’homologation est perceptible dans les différents secteurs où nous avons enquêté. Il est dénoncé par les membres de l’A.F.N.O.R., du C.T.B.A. et du L.N. E.

LA DÉFECtion. Quand le nombre d’industriels qui fait défection devient trop important, le régime de régulation est considérablement affaibli. La défection, peut avoir les effets négatifs que décrit Hirschman (1986) sous le terme de “tyrannie des petites décisions” et la prise de parole suppose des personnes qui ne se comportent pas selon une attitude purement utilitaire. A l’inverse de la

52 Les interférences, dans le secteur de la puériculture, entre les travaux du groupe horizontal définissant une approche par risque et les différents groupes verticaux par produits, sont significatives de cette difficulté.

53 Qui remet en cause toute l’efficacité de la nouvelle approche !

54 D’où les propositions du livre vert de la commission de revoir les structures de la normalisation européenne. Elle propose notamment d’éliminer l’échelon national dans l’élaboration des normes, de permettre leurs applications sans transpositions nationales, de raccourcir les délais d’enquêtes publiques, d’améliorer la représentation des consommateurs, d’assurer le financement par les professionnels et de modifier les modalités de vote. Ces suggestions sont, pour la plupart, rejetées par les partenaires français car elles iraient à l’encontre de l’appropriation des normes techniques par les entreprises (surtout les P.M.I.-P.M.E.). Elles sont cependant significatives d’une difficulté fondamentale. Le nombre de normes européennes aujourd’hui homologuées est bien inférieur au nombre nécessaire à l’application des directives « nouvelle approche ». Pour plus de détails cf. Enjeux (1991a et b).

55 Hirschman (1986, p. 61) remarque que la défection (c’est-à-dire la concurrence) est prise sur la base d’un calcul d’intérêt privé à court terme qui ne prend en compte ni le bien-être collectif ni les conséquences futures de la défection. Généralisée, elle peut provoquer des dommages à l’ensemble de la population, y compris à ceux qui font défection. Ce thème est également celui de Schelling (1978) dont la traduction française s’intitule précisément « la tyrannie des petites décisions ».
voice, la défection ne délivre pas toujours un message de mécontentement aux protagonistes de la délibération. C’est tout l’intérêt de l’analyse systémique de montrer qu’elle peut résulter d’un comportement d’indifférence, les règles de prévention n’ayant aucune lisibilité pour les acteurs qui agissent uniquement selon un calcul économique. La défection des professionnels à l’élaboration et aux respects des normes réduit la portée de la voice. En effet, la coexistence d’individus qui ne « jouent pas le jeu » et qui en retirent un profit substantiel jette la suspicion sur le bien fondé de la normalisation. À l’inverse, l’engagement des plus grands industriels dans le processus a un effet cumulatif sur les autres membres de la profession.

La défection des organismes de consommateurs est moins conséquente. Leur intervention critique a plus de portée lorsqu’elle prend la forme de la voice. L’U.F.C. par l’intermédiaire de son journal et des essais qu’elle fait réaliser utilise ce mode d’expression pour dénoncer la fiabilité d’une norme. Ces informations ont cependant peu de validité scientifique pour les membres des commissions qui ne reconnaissent pas les protocoles de tests établis unilatéralement par l’association. Les propositions des consommateurs qui participent aux commissions sont écoutées avec plus d’attention.

3.3.2. Les instances de contrôle

S’assurer de la conformité des normes à leur finalité nécessite des mécanismes institutionnels de contrôle. Il ne s’agit pas d’instaurer un pouvoir administratif venant confisquer la libre parole de la société civile. Ces instances n’interviennent pas dans le processus de la délibération mais vérifient que l’objectif de sécurité du consommateur est correctement atteint. Au niveau français, la commission de sécurité des consommateurs, dont la composition répond au pluralisme démocratique (cf. chapitre 2), tient un rôle primordial dans le processus de régulation. Elle a deux fonctions essentielles: une fonction d’évaluation des normes et une fonction de médiation qui favorise l’accommodement des discours en conflit.

La C.S.C. a une fonction de médiation. Elle est le lieu d’apaisement des conflits. Les litiges se matérialisent par une rupture de communication entre les acteurs. La C.S.C. a comme objectif de rétablir la communication. A la différence
des autorités administratives dotées de pouvoirs de sanction, la C.S.C. n’a que des attributions de communication\textsuperscript{56}. Elle a la charge de réunir l’ensemble des données du débat. En évitant la désingularisation du conflit, elle fait en sorte qu’il ne remonte pas au principe de protection des personnes mais qu’il porte sur les moyens mis en œuvre pour y répondre. La commission doit respecter des procédures d’instruction et est à l’écoute des différents partenaires. Lorsque des accidents se produisent du fait des produits, les professionnels ainsi que les victimes et les organisations de consommateurs sont auditionnés. Les entrepreneurs, même lorsqu’ils respectent les normes techniques doivent alors justifier leur choix. La commission émet ensuite un avis en fonction des justifications produites estimées légitimes. Cet avis comporte une première partie résumant les conditions de l’accident et les données actuellement disponibles, la seconde contenant les recommandations aux pouvoirs publiques, aux organismes de normalisation et aux industriels. Il se répercute aux autres instances délibératives que sont les commissions de normalisation\textsuperscript{57}.

Graphique 8.6. Avis émis par la C.S.C. de 1985 à 1996

<table>
<thead>
<tr>
<th>Habitat, électroménager</th>
<th>70</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Produits chimiques, alimentaires, santé, cosmétiques et hygiène</td>
<td>68</td>
</tr>
<tr>
<td>Jouets, puériculture, enfance</td>
<td>50</td>
</tr>
<tr>
<td>Loisir, environnement</td>
<td>46</td>
</tr>
<tr>
<td>Automobiles et transports</td>
<td>18</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Source 12\textsuperscript{e} rapport de la C.S.C. 1997.

\textsuperscript{56} Néanmoins, la commission réunit une fois par trimestre l’ensemble de ses « correspondants » administratifs. Les dossiers qu’elle leur soumet pèsent en faveur de réglementations particulières.

Il n’y a donc pas de séparation formelle entre énonciation et application des règles. Au contraire, le dispositif révèle une forte interaction entre le discours de justification et d’application. Lorsqu’un accident survient la commission centralise l’ensemble des informations utiles aux membres des commissions de normalisation. Les recoupements qu’autorise cette centralisation, permet de prendre rapidement les mesures d’urgences en cas d’accidents à répétition. La commission détecte les dangers et il reviendra aux normalisateurs de les éliminer. Ses dossiers ressemblent à des dossiers judiciaires. Ils comportent des comptes-rendus d’audition, des rapports d’experts, des témoignages de consommateurs, des photographies, les statistiques disponibles ainsi qu’un rapport, discuté en séance plénière, indiquant les circonstances de l’accidents et les causalités présumées, avec quelquefois des schémas explicatifs.

La commission confronte ces informations avec celles disponibles dans d’autres pays européens ou aux États-Unis. Elle organise également des séminaires de réflexion sur des problèmes de sécurité dont les résultats sont publiés dans son rapport annuel, ainsi que des séances de formation aux magistrats afin de les sensibiliser aux dispositions de la loi de 1983. Le passage d’un industriel devant la commission est souvent le prélude à

58 Pour ces raisons, et comme la loi l’oblige, l’ensemble du dossier ne peut être consulté que par les personnes qui ont saisi la commission, les industriels concernés, et les ministères intéressés. Il demeure que ces personnes sont, soit directement, soit indirectement en contact avec les comités de normalisation. Les avis publiés au J.O. sont communiqués à toutes les personnes qui en font la demande.

59 E.H.L.A.S.S. en prélevant les informations à la « source », c’est-à-dire dans des hôpitaux pilotes, a permis de constituer une base de données sur les risques d’accidents. Cependant, les situations d’urgence ne sont pas propices à la rédaction de formulaire de renseignements. Les indications sont le plus souvent incomplètes ou insuffisamment pour être d’un usage immédiat aux normalisateurs. Ces statistiques fournissent néanmoins une indication sur les dangers d’un produit et les lésions les plus courantes que les accidents entraînent. Ils justifient donc que les normalisateurs recherchent une identification précise des risques afin de les contrer.

60 On trouvera deux exemples de ces rapports dans le rapport annuel de la commission pour l’année 1992. Le premier page 133 concerne les risques d’inflammation présentés par les aérosols, le second, page 217, les équipements des lieux de sports collectifs.

une participation aux commissions de normalisation. La C.S.C. fournit ainsi une impulsion au travail de délibération des normalisateurs.

**Graphique 8.7. Origine des requêtes de la C.S.C.**


La médiation de la C.S.C. s’exerce également vis à vis des particuliers. La loi restreignant la diffusion de ses avis avant leur publication au J.O une fois par an, la commission a diversifié ses interventions. Lorsqu’un problème de sécurité est détecté, elle diffuse un communiqué, repris par la plupart des médias qui ont pris l’habitude de s’adresser directement à elle pour obtenir l’information synthétique dont ils ont besoin. La C.S.C. s’adresse également au public par l’intermédiaire d’un service Minitel et de fiches pratiques par produits contenant la réglementation applicable et des recommandations d’usage. Elle diffuse enfin un journal à l’attention des collectivités publiques, des professions de santé et de divers organismes collectifs. De nouvelles pistes, en partenariat

**Graphique 8.8. Secteurs d’activité des saisines de la C.S.C.**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Secteur</th>
<th>Saisines</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Alimentaire</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Bricolage-Jardinage</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>Chauffage</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>Conditionnement</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Divers, gadgets</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Electroménager blanc</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Petit électroménager</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Equipement domestique</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>Hygiène-santé</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>Immobilier</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Jouets</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Loisirs-sports</td>
<td>21</td>
</tr>
<tr>
<td>Mobilier</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>Produits d’entretien</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>Publicité</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Puériculture</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Systèmes de sécurité</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Services</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>Télécommunications</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Textiles</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Transports</td>
<td>5</td>
</tr>
</tbody>
</table>


La C.S.C. a également une fonction d’évaluation. Elle ne porte pas de jugement sur les moyens utilisés pour répondre aux exigences de sécurité, mais émet des avis sur leur validité. Nous l’avons dit, elle n’a aucun pouvoir de sanction, si ce n’est celui de s’en remettre à l’opinion publique par diffusion d’un communiqué. Ses recommandations sont écouter et prises en compte par les normalisateurs. Son but est d’inciter les entreprises, lorsqu’un risque d’accidents est détecté, à retirer leur produits du marché sans commandements éstatiques ou à les modifier par un dispositif additionnel. Après un accident, elle

---

peut demander une expertise à partir des normes existantes, mais n’est pas tenue par ses conclusions et peut se prononcer parallèlement pour le retrait du produit ou la révision de la norme si des doutes subsistent sur la nature de la défaillance. Ainsi, on peut estimer que la commission ne tranche pas le conflit de savoir interne au domaine technologique. Elle ne dit pas que la solution est technique, mais elle renonce à dénoncer la solution technique comme inappropriée, tout en gardant la possibilité de réviser son jugement si la norme ne répond pas à l’objectif de sécurité. La C.S.C. s’assure ainsi que les intérêts des utilisateurs sont bien pris en considération dans les comités de normalisation. Le commissaire du gouvernement auprès de la commission, actuellement le directeur général de la concurrence de la consommation et de la répression des fraudes, veille au suivi des avis. Il vérifie les suites données par les professionnels, favorise les travaux de normalisation correspondant, ou prend les mesures de retrait du marché des produits dangereux. Son rapport annuel contenant le suivi des avis est annexé à celui de la commission.

**Graphique 8.9. Nombre d’avis émis par la C.S.C. par année**

![Graphique 8.9. Nombre d’avis émis par la C.S.C. par année](image)


Au niveau européen, les procédures de contrôle pèsent également sur le suivi de la discussion. Elles n’ont pas vocation à être utilisées mais tiennent un rôle incitatif. Les termes de la directive “nouvelle approche” prévoient que le

---

63 Cette expertise se distingue de l’expertise judiciaire dans la mesure où sa finalité n’est pas d’attribuer des responsabilités mais de mesurer la reproductibilité de l’accident. Cf. le rapport de la C.S.C., 1991, p. 35.
conseil peut invalider une norme qu’il n’estime pas suffisamment exigeante, ce qui incite les partenaires européens à auto-réguler leur activité. Mais d’autres mécanismes viennent renforcer cette auto-régulation. Les délégations des 15 pays qui participent à la négociation, relayant leur partenaires nationaux, sont autant de garde-fous à une déviance du système. Ainsi, de nombreuses ressources sont mobilisées dans le débat européen: des études effectuées par des organismes de consommateurs, des articles de presse, des études médicales sur les enfants, des articles de revues scientifiques américaines, etc. sont autant d’épreuves que les tests proposés par les techniciens doivent franchir pour susciter un accord. Un problème cependant demeure. Comme nous l’avons déjà indiqué, à ce niveau de la négociation les conflits stratégiques restent virulents. La décision repose sur un vote final qui répond à des exigences classiques de représentation. Jusqu’en 1995, trois refus étaient suffisants pour rejeter un projet, les pays n’ayant pas véritablement participé aux discussions possédaient une véritable minorité de blocage. Les règles de vote ont été modifiées, mais il est trop tôt pour dire si cette modification bénéficiera effectivement à ceux qui participent aux travaux.

3.3.3. Les relais de la chaîne normative: la détection des intermédiaires


64 Cf., le chapitre 3.
Nous voulons rapprocher cette dernière acceptation du sens courant que désigne la catégorie d’intermédiaire dans la pratique économique et commerciale. L’intermédiaire dans le monde de l’économie, est celui qui fait le lien entre le producteur et le consommateur. Inconnu de l’analyse théorique standard, son comportement a un impact certain sur l’efficacité des politiques industrielles. Ainsi, une des difficultés de la normalisation européenne tient au manque d’implication des intermédiaires dans le processus. Sur le papier, les intermédiaires sont idéalement placés pour tenir une fonction d’actualisation des conventions locales. En contact avec les consommateurs, ils ont la capacité de faire remonter l’information dont les comités de normalisation ont besoin pour bien fonctionner. Ils peuvent également valoriser les produits normalisés et labelisés en rendant explicite aux consommateurs le contenu du label.

Mais cette position proche du marché est une des raisons de leur manque d’engagement dans le processus de normalisation. Les petits commerçants se sentent peu concernés par les problèmes de responsabilité sur lequel repose le schéma européen. Ils ne fabriquent pas de produits et sont peu enclins à transmettre les informations permettant au consommateur de se diriger vers les produits normalisés. Ce qui intéresse un vendeur, c’est la vente ! Et peu importe qu’un produit soit plus cher parce qu’il est plus sûr, le seul élément qu’il connaît c’est le prix ! Certes, certaines grandes centrales d’achat se tiennent informées ou participent de manière irrégulière aux comités de normalisation, mais ce sont des formes d’intermédiaires qui composent entre formes d’organisation industrielle, civique et marchande. Quant aux produits qui s’adressent en priorité aux marchés publics, le problème ne se pose théoriquement pas. Les procédures d’appels d’offre doivent faire explicitement référence aux normes techniques.

Nous avons déjà fait état dans le chapitre précédent, de l’existence de circuits parallèles permettant de protéger les produits normalisés d’une concurrence qui s’exerce uniquement sur les prix. Ce type de magasins qui fonde leur réputation sur la vente de produits de qualité, propose des prix élevés. Leur clientèle attend en retour que les vendeurs connaissent

---

substantiellement leurs produits et qu’ils proposent celui qui convient le mieux à leur usage. Ces magasins forment des réseaux plus faciles à sensibiliser aux problèmes de sécurité que les grandes surfaces multi-produits. Leur différenciation sous le registre du service “supplémentaire” les rend plus apte à promouvoir des produits certifiés et à tenir ainsi la fonction « d’ambassadeur » de la normalisation auprès des consommateurs. Mais la concurrence des grandes surfaces conduit de plus en plus souvent ce type de magasins à proposer à côté des produits certifiés des produits bas de gamme d’Extrème-Orient dont la conformité aux exigences essentielles est douteuse.

D’autres sortes d’intermédiaires peuvent mettre en péril l’efficacité du processus normatif: il s’agit des installateurs pour les marchandises vendues en kit. Des difficultés se présentent, par exemple, pour les éléments de cuisine ou de salle de bains. Certains meubles hauts se différencient des meubles bas par les exigences qu’ils doivent supporter. Si l’installateur ne respecte pas l’emplacement prévu pour chaque élément, les scénarios prévus par les normalisateurs se trouveront faussés. Certes, à la différence de la défection des vendeurs, les produits normalisés ne sont pas pénalisés sur le marché du manque d’implication des installateurs, mais la norme de sécurité ne remplit plus sa fonction, ce qui signifie que des accidents aux conséquences négatives sur l’opinion publique peuvent se réaliser. La défaillance des installateurs peut plus facilement être résolue que celle des vendeurs. Elle peut être réduite par un effort d’information auprès de la profession, des notices d’installation claires et explicites, ainsi que des cours spécialisés sur la normalisation et la politique européenne de sécurité lors de la formation des techniciens.

La non implication des intermédiaires marchands remet en cause plus certainement le schéma de la nouvelle approche. L’un des défis de la politique européenne de normalisation est de trouver les procédures permettant aux intermédiaires de tenir leur rôle de diffuseur de la convention de qualité industrielle. Il n’est pas certain que ces procédures existent. Les commerçants sont trop proches du marché pour réagir à d’autres signaux que les prix. Les incitations actuelles consistent à leur signaler que leur responsabilité est engagée si les produits vendus ne respectent pas les exigences essentielles et à les

67 Que l’on se rappelle de l’accident mortel cité dans l’introduction de la seconde partie dont la cause principale est une erreur de montage de la rambard d’un lit en hauteur.
impliquer davantage en cas d’accident. Elles ne sauraient suffire à contrarier la logique du marché, et nombre de grandes surfaces continuent à proposer, à des prix défiant toute concurrence, des produits hors normes. Les enquêtes de la répression des fraude ne suffiront pas non plus à endiguer ce phénomène qui est, au contraire, accentué par les facilités de circulation des marchandises au sein de l’Union Européenne. Une alternative consiste à valoriser directement les produits auprès des consommateurs (comme c’est le cas en Allemagne avec la marque G.S) afin d’inciter les vendeurs à ne proposer que des produits qui ont suivi le processus de normalisation. Les commerçants réagiront positivement à un signal de demande qui va dans le sens du schéma normatif. Mais, les campagnes d’opinion que cette politique suppose sont coûteuses et leur efficacité dépend de la capacité des usagers à les écouter.

CONCLUSION. VERS UNE REGULATION PROCEDURALE DE L’ECONOMIE ?

La question de la sécurité prend des significations différentes selon les discours sociaux. Pour le système politique, l’accroissement des accidents liés au développement de la société nécessite une intervention régulatrice afin de diminuer leur nombre. Pour ce faire, il édicte des règles répressives puis préventives pour réguler l’offre des produits. Le système juridique reconstruit la question selon sa logique. Les nouvelles règles prennent place dans la structure du système qui leur donne un sens. L’accident donne lieu à la résolution d’un conflit devant les tribunaux. L’action est suspendue, les faits décomposés dans la recherche des causalités permettant de déterminer les responsabilités. Les accidents sans causes apparentes perturbent la reproduction du système juridique lorsqu’il apparaît que le strict respect des règles de responsabilité entraîne des situations inéquitables. Cette ouverture cognitive se traduit par une modification du « programme » du système juridique mais n’atteint pas sa clôture normative. C’est ainsi que peut s’analyser le revirement de la jurisprudence de la responsabilité pour faute à une responsabilité pour risque. Pour l’économie, la régulation optimale découle du marché. La sécurité est un bien dont l’offre et le prix dépendent des préférences individuelles et de la contrainte budgétaire des consommateurs. Les préférences sont des données pour le système économique. Elles participent à son ouverture cognitive sur les autres systèmes sociaux. De ce fait, il est fort possible que des produits
Partie III. Droit, normes techniques et ordre marchand

520

dangereux soient vendus, mais cela résulte d’un libre choix des individus qui ont une préférence pour le risque. La satisfaction générale n’en est pas affectée.

La régulation marchande est donc inefficace pour traiter les problèmes de sécurité selon les vues du politique. Comme nous l’avons déjà indiqué, la construction de l’Europe permet de moins en moins l’utilisation de règles instrumentales contraignant la régulation des systèmes. Le soupçon de mesures à « effets équivalents » pèse sur toute nouvelle réglementation. Le politique est donc conduit à repenser ses modalités d’intervention. La régulation procédurale est significative des nouvelles voies que peuvent emprunter les politiques économiques et sociales pour dépasser les contraintes de l’internationalisation des marchés. Rendre compatibles des exigences diamétralement opposées passe par un couplage des rationalités, économique, juridique ou politique. Cette régulation est difficile à élabore car elle suppose d’émettre les procédures qui permettront une production de savoir économique compatible avec les attentes politiques et juridiques.

L’identification de ces deux niveaux permet de concilier les analyses d’un Teubner « affaibli » avec celles de Livet et Lenoble. L’élaboration des directives « nouvelle approche » dissimule l’indécidabilité sémantique inhérente aux deux grands principes de la construction européenne, tandis que le caractère concret des normes techniques n’élimine pas l’indécidabilité pragmatique dans leur application. Ce nivellement permet de provoquer la « méprise créative » de droit selon l’expression de Teubner (1994, p. 162). Des discussions conflictuelles peuvent subsister dans les comités de normalisation, mais ces conflits techniques sont d’une toute autre nature que ceux qui viennent devant un tribunal. Il ne s’agit plus pour le droit d’user de son autorité épistémique afin de trancher un « conflit de savoir » et laisser sceptique les protagonistes du conflit, mais de permettre la résolution d’indécidabilités pragmatiques, par le dynamisme de la discussion et la mobilisation de substituts conventionnels par les acteurs. Les procédures de la normalisation impliquent qu’une décision soit prise. Elles exercent une obligation de clôture de la discussion même si les positions des acteurs ne se sont pas accordées sur un vérité définitive.

Si la procéduralisation ne conduit pas à une inter-compréhension du droit et de l’économie, elle permet de dépasser les conflits entre interprétation économique et juridique d’un même événement. Le consensus souhaité par Habermas n’est obtenu qu’au statut conventionnel des normes techniques pour assurer la sécurité des personnes. C’est un consensus fragile, des procédures de sauvegarde au niveau communautaire et national peuvent être mobilisées si un doute s’établit sur la valeur des normes techniques. L’apparition d’un conflit durable (du à un accident par exemple) est le signe que le processus de régulation ne fonctionne plus. La logique systémique reprend alors ses droits, le conflit est tranché devant un tribunal et la décision ne peut être remise en cause indépendamment de ses conséquences économiques ou sociales si les procédures ont été respectées et les instances d’appel épuisées. Le conflit entre savoir économique et social se clôt sous le registre de l’autorité juridique. La régulation ouverte sur l’économie, lorsqu’elle est possible, demeure la plus souhaitable. Elle concilie des systèmes de cohérence qui n’ont rien de commun. Surtout les procédures veillent à ce que les décisions ne soient pas catégoriques. Elles peuvent être remises en cause s’il apparaît des faits nouveaux. La communication n’est possible que pour les éléments d’un système qui ne sont pas trop ancrés dans un « monde » déterminé. Ainsi, les intermédiaires
marchands restent en dehors du schéma de régulation et les acteurs trop ancrés dans le monde civique conservent une position critique.

Ce modèle est-il transposable à tous les conflits qui lient l’économie, le social et le droit ? La question est loin d’être négligeable. Les techniques de résolution procédurale des conflits se sont multipliées ces dernières années, que ce soit par l’intermédiaire de dispositifs législatifs, ou par un nouveau comportement du juge qui ne tranche plus les conflits, mais attribue des responsabilités tout en conservant des prérogatives de correction. Cette méthodologie ne prône pas la politique consensuelle, mais la compréhension des règles et des objectifs sociaux qui les légitiment par la participation des protagonistes à leur élaboration. La diversité des personnes dans les commissions favorise la mobilisation d’argumentaires appartenant à des ordres de grandeur différents et les contraintes de la démonstration publique réduit les possibilités de détournements stratégiques. Ce dispositif permet d’éviter l’affrontement de positions radicalisées, de lobbying et de corporatismes, qui font échouer toutes tentatives de réforme. Son développement dans la régulation de l’économie peut contribuer à inventer un nouveau régime de croissance qui n’oppose plus les intérêts économiques d’un pays à ses choix sociaux. Les conventions de sécurité fournissent une première approximation de la tournure que pourrait prendre ce nouveau régime de régulation.
Conclusion
Conclusion

Les problèmes de sécurité ou de santé publique ne peuvent être résolus par la seule régulation du marché. Devant ce constat, l’État doit définir ses modes d’intervention. Ceux-ci seront d’autant plus efficaces s’ils s’inspirent d’une réflexion sur les relations entre les systèmes économique et juridique. Les exigences du droit peuvent être différemment perçues au cours des activités économiques. Dans le même temps, les règles de gestion ou de régulation de l’entreprise, quand elles constituent des usages ou des coutumes reconnus, ont une signification juridique.

Nous avons décrit dans la première partie le cheminement législatif et jurisprudentiel qui, de la répression des fraudes à la loi de 1983, a abouti au modèle original de l’Union Européenne. Le dispositif actuel rejette l’interventionnisme centralisé de l’État au profit d’une régulation qui repose sur des mécanismes institutionnels complexes. L’État (représenté dans le cadre européen par la Commission et le Conseil) fixe les principes télégologiques, les procédures de délibération, et les modalités de contrôle de la décision collective. L’élaboration du contenu des normes techniques est déléguée aux acteurs intéressés. Ces procédures permettent de sensibiliser les industriels aux impératifs de sécurité et d’éviter que les normes soient perçues comme des contraintes. Ces normes ne sont pas des normes-alibi, elles fixent les épreuves que doivent subir avec succès les produits.

Ces considérations remettent en question le calcul d’optimisation pour expliquer l’ensemble des choix économiques. Il ne s’agit pas de nier l’existence du calcul stratégique, mais de mettre en évidence les circonstances le contraignant à s’effacer au profit d’engagements plus collectifs. L’enjeu de la procéduralisation n’est pas de faire passer par pertes et profits les opportunités de gains économiques reposant sur les normes techniques, mais de ne pas soumettre la participation à la normalisation a priori à un calcul d’intérêt. Un tel calcul s’avère difficile pour les firmes qui s’y essaient. S’il est envisageable de lister l’ensemble des coûts de la normalisation et de les traduire monétairement, il est beaucoup plus difficile de le faire pour les avantages attendus. L’une des caractéristiques de la régulation procédurale est « d’internaliser » au sein de l’économie des conflits qui étaient réglés de manière externe. Les représentants des consommateurs et des industriels sont invités à s’exprimer dans les commissions de normalisation et non au cours des procédures judiciaires. La procéduralisation vise à obtenir des professionnels engagés dans le processus
une attitude compréhensive envers d’autres exigences que celles du marché afin d’obtenir une adéquation entre la finalité socialement souhaitable et un objectif propre à leur entreprise.

Dans la deuxième partie ont été traitées les modalités de qualification des produits. Il a été décrit dans les chapitres 4 et 5 l’incorporation de la prévention dans les objets. Dans la troisième partie a été analysé le rôle des institutions et des conventions dans la régulation d’ensemble. Le chapitre 6 a rappelé les critiques adressées aux modèles de prévention de l’économie libérale où la régulation repose sur l’incitation des personnes à la prudence, qu’il s’agisse des producteurs ou des consommateurs, tous deux considérés comme des agents du marché. Le chapitre 7 a traité des conditions d’objectivation des qualités. Nous avons été conduit, à ce propos, à prolonger l’analyse des chapitres 4 et 5 en examinant comment se répercutent dans la production, les choix en matière de normalisation qui résultent de la coordination entre firmes. Enfin, dans le chapitre 8 a été analysée l’importance des relais institutionnels, laboratoires et organismes administratifs, dans la participation des industriels au processus d’élaboration des normes communes.

Deux approches de l’apprentissage sont apparues en filigrane des parties 2 et 3. L’apprentissage par l’usage, dans les chapitres 4 et 5, concerne autant les normalisateurs que les utilisateurs. Il met en évidence une évolution du domaine des possibles au fur et à mesure de la progression du travail normatif. Les normalisateurs, en même temps qu’ils découvrent un savoir collectif préexistant, participent à son évolution. Les usages du consommateur, pour leur part, ne sont pris en compte qu’indirectement. Ce sont les normalisateurs qui s’en font les représentants. La seconde approche de l’apprentissage se manifeste dans le chapitre 8. Il s’agit de l’apprentissage procédural des principes téléologiques du politique, qui ne contribue pas à leur élaboration, mais permet compréhension et relais, deux conditions de leur réalisation.

♦ Quel avenir pour la normalisation européenne ?

La nouvelle approche européenne s’inscrit dans une modification du rôle de l’État. Elle ne constitue pas un retour au modèle du passé consécutif à une renaissance des idées libérales, mais une nouvelle étape des sociétés occidentales. Cette recomposition du rôle de l’État doit s’accompagner d’une nouvelle façon de gérer les problèmes d’incertitude. Les « scandales » récents du
sang contaminé et de l'encéphalopathie spongiforme bovine mettent en évidence la difficulté d’aborder les problèmes de santé d’un point de vue comptable en termes de coûts et d’avantages. Face à un avenir incertain, les citoyens exigent de plus en plus fermement que leur sécurité soit assurée par des mesures préventives, même s’il s’avère *ex post* qu’elles étaient inutiles et coûteuses. La représentation d’un État providence reposant sur la logique de l’assurance (Ewald, 1986) est en partie dépassée. S’il faut toujours indemniser, il faut en priorité prévenir la réalisation d’un dommage. L’État du XXIe s. sera davantage tourné vers la prévention. L’émergence d’un « principe de précaution » dans les traités internationaux concernant les problèmes alimentaires ou environnementaux en est un signe précurseur.

Souligner l’originalité du mécanisme de régulation européen ne doit pas nous faire négliger ses difficultés opératoires. La défection de certaines entreprises est toujours possible, et les personnes mobilisées sur les questions de sécurité constatent que de nombreux produits non conformes restent sur le marché. Les interventions des États ne peuvent suffire à éliminer ces produits. Le caractère idéaliste de la littérature théorique sur la procéduralisation néglige le comportement égoïste de certains individus. S’il est nécessaire de corriger la figure emblématique de l’agent économique ne vivant que pour ses seuls intérêts, l’excès inverse serait de postuler que tous les comportements opportunistes s’effaceront une fois les procédures adéquates établies. Il faut noter que des sanctions même très lourdes ne peuvent suffire à éliminer ces agissements. Les opportunités de gains offertes par la fraude sont si importantes (surtout pour les agents ponctuellement présents sur le marché), qu’il est quasiment impossible aux instances de régulation d’établir un dispositif de sanction crédible.

Ainsi, bien que sa finalité soit de permettre l’institution d’un grand marché unifié, la « nouvelle approche » européenne se caractérise paradoxalement par une insuffisante sanction du marché. Celle-ci passe par un choix plus systématique pour les produits couverts par une marque de conformité. Il peut s’avérer utile de sensibiliser les consommateurs sur les risques encourus. En cas de doute sur la sécurité, ces derniers choisiront les produits labélisés, ce qui

---

1 Les formes précédentes de la régulation, reposant davantage sur le contrôle préalable de l’administration, faisaient moins appel à la vigilance du consommateur-acheteur.
incitera les professionnels à les privilégier. Cet assainissement du marché se fera
au détriment de produits moins coûteux et de qualité inférieure, et réduira le
domaine de choix des consommateurs. C’est pourquoi la création d’une marque
européenne de sécurité délivrée uniquement par les laboratoires agréés par les
États membres est utile[2]. Cette marque est complémentaire d’autres labels plus
orientés sur la qualité.

Mais l’amélioration des produits ne passe pas uniquement par le marché.
La principale raison est que la sécurité se laisse difficilement saisir dans des
signes permettant au marketing et aux designers de différencier les produits.
Les mécanismes institutionnels sont primordiaux pour favoriser l’amélioration
de la sécurité. La commission française de sécurité des consommateurs tient une
place privilégiée dans le développement de la normalisation. Elle permet
d’éviter les conflits, nuisibles à la réputation des entreprises et difficiles à mener
par les organisations de consommateurs, au profit d’une régulation plus sereine
et plus efficace. Elle recense les accidents, les explique, et donne des indications
pour éviter leur renouvellement. Ses avis font autorité et sont rarement
dénoncés. Le passage devant la commission d’un industriel dont le produit a
causé un accident grave est souvent le prélude à un engagement de ce dernier
pour l’amélioration de la sécurité. Mais l’autorité de la commission ne franchit
pas les frontières de l’État. Il serait donc utile, à défaut d’une instance
européenne sur la sécurité, que les pays d’Europe qui ne l’ont pas encore fait se
dotent d’organisations similaires et que celles-ci travaillent en liaison les unes
avec les autres.

Si une analyse du processus de normalisation met en évidence un
engagement commun des professionnels sur la sécurité, l’organisation par pays
fait inévitablement réapparaître des divergences stratégiques. Celles-ci sont
quasiment inévitables et les propositions de la Commission européenne de
réduire le rôle des organismes nationaux ne vont pas forcément dans la bonne

[2] Il existe depuis peu une marque en forme de clé appelée « keymark » qui atteste la
conformité aux normes européennes. Cette marque ne doit pas être confondue avec le marquage
C.E qui n’offre aucune réelle garantie parce qu’il n’implique pas forcément le contrôle d’un tiers.
Il faudra attendre un certain temps pour savoir si la marque a acquis suffisamment de notoriété
pour différencier les produits sur le marché.
Les organismes de normalisation nationaux ont un rôle certain dans le processus. Outre qu’il serait regrettable de réduire à néant une expérience accumulée depuis près d’un siècle, on peut constater que les organismes de normalisation nationaux permettent à des personnes qui n’ont pas accès aux délibérations européennes de s’exprimer. Par ailleurs, la taille des assemblées européennes ne favorise pas la réflexion préalable à la préparation d’un document normatif.

Le processus peut cependant être amélioré. Deux catégories de questions sont proposées à la réflexion sans qu’il soit possible de leur donner des réponses uniques et définitives. Celles-ci dépendent des priorités affichées par l’autorité politique.


Un second axe de réflexion concerne les modalités de la décision collective. Devant la lenteur du processus, il apparaît nécessaire de revoir les règles de vote et de mettre en place des contraintes de résultat. Cela éviterait de reprendre l’ensemble des travaux après l’adoption d’une nouvelle méthodologie ou d’un essai dans un comité particulier. Néanmoins, on peut supposer que la situation s’améliorera lorsqu’un seuil sera franchi avec l’adoption des premières normes communes. Les travaux d’actualisation devraient s’avérer moins conflictuels que le passage des normesnationales aux normes européennes.


4 En quelque sorte, les premières normes européennes doivent constituer des « pré-normes » (Foray, 1993) fixant certaines options afin de concilier une nécessité marchande de
Quel que soit le développement de la normalisation, les accidents ne disparaîtront pas. Ceux qui résulteront d'un défaut du produit aux exigences de sécurité entraîneront des sanctions pénales. Mais même avec des produits normalisés des accidents peuvent se produire. Nombre de scénarios catastrophes ne sont pas en mesure d’être pris en compte par les normalisateurs. Leur travail doit être accompagné d’une éducation de l’utilisateur sur les précautions à prendre, et d’un développement des mises en garde explicites. Cette éducation est de nature à sensibiliser les consommateurs à la sécurité, lesquels disposeront alors d’un pouvoir de sanction sur le marché.

♦ La nécessité d’une analyse qui dépasse les champs disciplinaires

Pour conclure, nous aimerions revenir sur des questions méthodologiques. Notre travail nous conduit à un scepticisme et à une conviction.

Scepticisme, tout d’abord, car la science économique a choisi un chemin différent de celui des sciences juridiques, des sciences de gestion ou de la sociologie. Depuis son émancipation en science autonome, l’économie fonde sa scientificité sur l’utilisation des mathématiques, ce qui nécessite une traduction des variables retenues sous une forme quantifiée. Les résultats des économistes peuvent être discutés mais il y a accord de ces derniers sur la méthodologie à employer (d’Autume 1993). Celle-ci permet d’obtenir des conclusions économiques dans l’ensemble des sphères de la société. Si l’extension de l’optimisation à des domaines particulièrement non marchands, comme le mariage ou le suicide, fait réagir les chercheurs d’autres disciplines, il arrive fréquemment que l’économie et la sociologie appliquent leurs méthodes aux mêmes terrains de recherche de manière autonome. Les deux discours et leurs

rapidité avec une réflexion plus longue sur l’amélioration et l’adaptation du standard aux modifications du marché et des usages.

5 En acceptant les limites déjà évoquées de ce mode de prévention.

6 Olivier Favereau (1993) remarque que l’économie s’est constituée en « science » autonome par l’exclusion des outils de gestion. Son extension actuelle à ces derniers, loin de permettre un rapprochement entre les deux disciplines, se traduit par leur réduction aux artefacts qui forment le discours scientifique de l’économie (l’entreprise, par exemple, est un ensemble de contrats).

7 Dans son désir de constituer la science « dure » des sciences sociales, l’économie a assigné à ses modèles la fonction des expériences en laboratoire des sciences exactes (Favereau, 1995).

8 Et, fort heureusement, de nombreux économistes !
constructions conceptuelles sont si distincts qu’ils peuvent décrire le même objet sans craindre la confrontation.

L’extension actuelle de l’économie à des notions non marchandes ne modifie pas la nature de ses propositions au décideur politique. Pour incorporer ces données, l’économiste doit les traduire monétai rement. Ce qui est possible dans son modèle l’est difficilement dans la réalité. Le coût d’un accident, ou de sa répercussion dans l’opinion, ne peut être appréhendé par le producteur et les probabilités de réalisation du risque sont totalement inconnues. C’est en fonction des paramètres choisis que l’économiste déterminera dans quel cas l’interaction des individus (interaction coordonnée par le marché) ne suffira pas à éliminer le comportement indésirable et justifiera l’intervention de l’État. Cette intervention consistera le plus souvent dans l’introduction d’un dispositif de sanctions afin de corriger l’espérance de gains des agents individuels. Le rôle des règles et des institutions régulatrices qui conduisent les agents à des comportements non stratégiques ne peuvent pas dans ce contexte être mis en évidence.

Mais nos observations sont également empreintes de conviction. Nous sommes persuadé qu’il n’est pas possible d’analyser les interactions entre l’économie et le social sans prendre en compte ce qu’enseignent les différentes disciplines. Notre démarche est pluridisciplinaire. Elle ne relève pas d’un effet de mode, c’est la seule démarche possible pour rendre compte d’activités à la frontière de l’économie et du droit. Chaque discipline possède un langage qui lui est propre. C’est pourquoi les constructions des sciences juridiques sont peu compréhensibles pour un économiste dont les analyses restent elles-mêmes


Conclusion

profondément hermétiques aux juristes. Et pourtant, pour ce qui est des normes techniques, des problèmes de responsabilité, d’assurance ou de droit social, les deux disciplines travaillent à partir de la même réalité. Dépasser les grammaires de chaque discipline est nécessaire à l’analyse des modalités de conciliation des finalités économiques et sociales. Prendre de la distance avec le discours de sa discipline est la condition de l’ouverture de l’économiste sur d’autres modalités de coordination que le marché.

Chaque discipline apporte une information particulière sur les interactions entre l’économie et le droit, et constitue, en quelque sorte, une pièce du puzzle permettant de comprendre ces relations. L’apport principal de la sociologie compréhensive est méthodologique. Elle nous invite à construire des modèles théoriques à partir des observations de terrain et en écoutant le discours des acteurs.

Le droit, de par sa nature, s’intéresse à la fonction régulatrice des normes. Les juristes savent depuis longtemps que ces dernières ne sont pas des contraintes inflexibles. Les normes font nécessairement l’objet d’une interprétation laissant du jeu dans les relations entre acteurs. Les commentaires de jurisprudence prennent également en compte l’influence des mouvements d’opinion dans l’évolution du dispositif de régulation et les décisions adoptées. Mais l’analyse juridique donne une vision trop statique des situations d’accidents. Par définition, la recherche de responsabilité a lieu ex post et suppose de relier les enchaînements causaux à des catégories du droit (la faute, la propriété, le gardien, la force majeure, etc.). Le travail de qualification des juristes ne permet pas de saisir en situation le déroulement du processus ayant conduit à la création de risques.

La sociologie de l’innovation met l’accent sur les réseaux d’acteurs et l’importance des objets mobilisés dans la définition d’une norme ou d’un produit. La nouvelle économie du changement technique insiste sur les irréversibilités qui résultent du chemin emprunté. Il faut relier les deux analyses pour percevoir que les investissements déjà réalisés (investissements matériels ou investissements de forme) sont les facteurs principaux rendant difficile un retour en arrière. Enfin, la sociologie de la cognition située et la phénoménologie invitent à retravailler les concepts d’apprentissage et de routine en liaison avec les modalités d’interprétation des règles.
Conclusion

L’économie dans sa vision orthodoxe nous engage à ne pas négliger les comportements opportunistes et les préoccupations constantes des industriels de réduire les coûts des projets. Rendre l’intérêt de la firme compatible avec celui du principal conduirait ce dernier à lui proposer un contrat qui satisfaise les deux objectifs. Ce processus de contractualisation *ex ante* suppose de pouvoir décrire sous une forme probilisable l’ensemble des situations possibles. C’est l’intérêt des analyses en termes de *lock-in* de montrer que de telles anticipations sont impraticables et que le champ des possibles se modifie au fur et à mesure du processus de sélection du standard. L’approche procédurale rend compte de la compatibilité des intérêts sans préjuger de la définition finale de la norme.

Les théories économiques du droit, de la qualité ou de la sécurité focalisent le débat scientifique sur la possibilité d’atteindre une situation définie par le théoricien comme optimale. Ces modèles mettent en évidence l’amélioration du bien-être collectif (calculé par la méthode du bénéfice net) résultant de l’instauration de standards en situation d’information asymétrique (Leland, 1979[1]) Il nous semble que le travail de l’économiste ne peut se limiter à ce stade. Il convient de prolonger l’analyse en regardant les formes prises par ces standards dans la mesure où elles influent différemment sur l’évolution du marché. Il y a donc place à côté de l’approche classique, à une analyse qui mette l’accent, en amont du marché, sur les modalités d’élaboration des normes et, en aval, sur l’utilisation des produits, cette seconde phase faisant retour sur la première et sur la production. Les observations directes sont particulièrement appropriées pour mener à bien cette analyse.

Il convient également de distinguer les actions individuelles, ou regroupant un nombre limité d’acteurs, des formes d’engagement plus

collectives. C'est le sens de l'économie des conventions, et notamment du programme de recherche entrepris à la suite des « Économies de la grandeur », (Boltanski et Thévenot, 1991), d'identifier les conditions de viabilité de ces régimes d'activité et la disponibilité des agents qu'ils requièrent. Tout au long de notre travail sur l'élaboration des normes dans les comités et les laboratoires techniques nous avons mis en évidence des modes de coordination ne possédant pas la généralité du niveau conventionnel : régime de connaissances distribuées, régime d'extraction de propriétés, régime d'accommodement local,…

La reconnaissance de la complémentarité des niveaux de comportements (individuels, communs à quelques acteurs, coordonnés par des conventions) nous conduit à dépasser le traditionnel clivage entre holisme et individualisme méthodologique. En ce qui concerne les conventions, reconnaître qu'il puisse y avoir différentes constructions envisageables de la réalité ne présage pas de la finitude de ces constructions. Il ne s'agit donc pas de relativisme. Les conventions décrites ne sont pas non plus arbitraires. Elles s'inscrivent dans la genèse historique d'un dispositif de régulation et définissent un espace de contraintes plus au moins stables selon leur degré de généralité. Les accords tacites qui règlent les opérations pratiques sont plus fragiles que les conventions mais également plus faciles à actualiser.

♦ Les enjeux d'une analyse réaliste

Nos réflexions sont d'épistémologie positive. Elles prennent appui sur une analyse de terrain. Cependant les implications normatives d’une théorie ne sont jamais très loin de leurs considérations positives. Aussi vrai que l'économie est ancrée dans le social, la pensée économique lui appartient également. Et - nous rejoignons la pensée systémique de Luhmann - elle participe à sa reproduction. Ainsi la diffusion de catégories d'analyses pertinentes n’est pas sans enjeux. Elle prend part au modelage de la réalité de demain.

La construction du libéralisme politique sur le thème des bienfaits de la liberté sur le progrès social a rejeté pendant longtemps les réformateurs sociaux dans le camp des promoteurs du collectif au détriment de la personne individuelle. Le plaidoyer d’Hayek contre l’État, même s’il insiste auprès de ses amis libéraux sur l'idée qu’être libre suppose l'institution de règles collectives,
générales et abstraites, est une illustration supplémentaire de la construction de cette opposition.

Le renouveau actuel de la pensée réformatrice accompagnant l'évolution de l'État moderne obscurcit encore davantage les véritables divergences. A la lecture des travaux d'Hayek sur le fonctionnement de l'État, on est surpris de la convergence de certains de ses commentaires, sur les dérives de l'administration ou l'émergence du social, avec ceux d'auteurs dont la pensée est inspirée des réflexions d’Habermas ou de Rawls. Pourtant, si le diagnostic est le même, les chemins empruntés divergent fortement et leurs conclusions sont opposées. L'un nie jusqu'à la pertinence du concept de « justice sociale » tandis que les autres tentent de rebâtir sa légitimité à partir d'une analyse renouvelée du fonctionnement de la démocratie.

Cette convergence dans la critique du fonctionnement de l'État providence a suscité bien des confusions politiques, mais s'explique si on recherche ce que ces auteurs ont en commun. C'est ce que fait Jean-Pierre Dupuy à partir d'une analyse des travaux de Rawls, Hayek, et Nozick. Bien que ces trois auteurs n'appartiennent pas à la même tradition philosophique (Rawls et Nozick se référant au contrat social de Rousseau et de Kant, et Hayek à l'économie politique anglo-saxonne), ils procèdent tous trois à un rejet de l'utilitarisme. La description de la société marchande à partir des concepts de la complexité et de l'auto-organisation du social proposée par Hayek est redéfinissable en terme de justice procédurale pure, c'est à dire, issue d'une procédure juste qui a effectivement été mise en œuvre. Et c'est sur ce point qu'il peut se dire fondamentalement en accord avec Rawls. Mais le débat est de nouveau

\[12\] La confusion est également entraînée par l'utilisation, outre atlantique, du terme libéral pour qualifier les réformateurs sociaux.

\[13\] Sa contribution analyse également la complémentarité entre le spectateur impartial et l'intérêt égoïste chez Adam Smith et l'émergence de valeurs à partir de comportements mimétiques chez Keynes.

\[14\] Bien qu'il renonce à discuter les thèses de Rawls et Nozick (1995, vol. II, p. XII; vol. III, p. X), Hayek se proclame globalement en accord avec Rawls en se référant à une citation de son ouvrage précédent sa théorie de la justice, *Constitutional liberty and the concept of justice*. Hayek écrit: « je n'ai aucune divergence fondamentale avec un auteur qui, avant de s'engager dans l'étude du problème, déclare expressément que l'entreprise de choisir comme étant justes des systèmes ou des répartitions de choses désirables, doit être "abandonnée comme entachée d'erreur en son principe, et qu'en tout cas elle n'est pas susceptible de recevoir une réponse concrète. Bien plutôt, les principes de justice définissent les exigences cruciales que les
troublé, dans la tentative d’Hayek de démontrer que « les meilleures règles », celles sélectionnées par le processus d’évolution, appartiennent à la pensée libérale.

Il est excessif que les promoteurs du libéralisme économique accaparent la bannière de la défense des libertés individuelles et effectuent seuls la critique des excès de l’administration dans sa gestion des activités privées. Cette valorisation de l’homme et de sa participation aux projets qui le concernent ne doit pas se faire au détriment des catégories du collectif sans lesquelles les liens sociaux se détiennent. Elle ne doit pas non plus empêcher la définition et l’émergence de projets communs visant à faire évoluer la société.

Les enjeux de la politique européenne conduiront-ils les économistes à renoncer à isoler les phénomènes « purement économiques » en réinsérant les individus dans leur environnement social? Cela implique d’abandonner l’approche utilitariste et de reconsidérer les apports méthodologiques et analytiques des autres disciplines. Ce n’est que par cette voie que peuvent émerger des idées nouvelles, sources de compréhension et de maîtrise de l’activité économique.

---

*Institutions et les activités conjuguées doivent satisfaire, si l’on veut que les personnes qui s’y engagent ne leur opposent pas de reproches. Si de telles exigences sont satisfaites, la répartition résultante, quelle qu’elle soit, peut être admise comme juste (ou, au moins, non injuste). C’est à peu près ce que j’ai entendu soutenir*. Hayek, 1995, vol II, p. 120.

15 Et non pas politique. Jean-Pierre Dupuy (1988) souligne la différence entre ces deux notions. Le libéralisme économique se réduit à un plaidoyer pour le « laissez-faire » - c’est-à-dire pour une régulation par le marché au détriment de toutes règles collectives, tandis que le libéralisme politique prend sa source dans la philosophie morale anglo-saxonne du XVIII° siècle et met en scène la tension entre des actions individuelles et le collectif émergeant de leurs interactions.
Références bibliographiques


AFNOR, 1991b, Règlement particulier marque NF-puériculture, NF 100, rédacteur LNE-LD/AP, Revue n°2, mars.


Annales de la chambre des députés, 1904-1905.

Archives de l’Assemblée Nationale, 1851, compte rendu des séances de l’assemblée nationale législative, tome 11 et 12.

Archives parlementaires, 1824, Vidal et Laurent, 2ème série tome 41.


**Références bibliographiques**


Références bibliographiques


Calais-Auloy, J., 1985, Propositions pour un nouveau droit de la consommation, Paris, La Documentation Française.

Calais-Auloy, J., 1990, Propositions pour un code de la consommation, Paris, La Documentation Française.


Références bibliographiques


Collectif, 1985, Le droit des normes professionnelles et techniques, Bruyant, Bruxelles.


Recherches bibliographiques


C.S.C., 1992, 8ème rapport au Président de la République et au Parlement. J.O.

C.S.C., 1994, 10ème rapport au Président de la République et au Parlement. J.O.

C.S.C., 1996, 12ème rapport au Président de la République et au Parlement. J.O.


David, P., 1934, La notion de fait de la chose dans l’article 1384, al.1 du code civil, Thèse de doctorat, Université de Lille, Paris, Éditions Rousseau et Cie.


Références bibliographiques


**Fallon, M., 1982**, *Les accidents de la consommation et le droit. La responsabilité du fait des produits en question: droit comparé, droit des conflits de lois avec*
l’aide de la méthode expérimentale. éd. Bruylant, Bruxelles, Préface de François Rigaux.


Friedman, M., 1953, « The methodology of positive economics » in *Essays in positive economics*, Chicago, The University of Chicago Press.

Références bibliographiques


Références bibliographiques


Josserand, L., 1928, Note, Dalloz, 6e cahier, 1ère partie, p. 97.


**Lascoumes, P. et Serverin, E.,** 1988, « Le droit comme activité sociale: pour une approche wébérianne des activités juridiques », *Droit et Société* n°9, L.G.D.J.-C.R.I.V.


**Le Net, M.,** 1978, *Le prix de la vie humaine*, Notes et études documentaires n°4455, février. La Documentation Française.
Références bibliographiques


**LuysSEN, A.**, 1924, « La responsabilité du fait des choses inanimées. (art. 1384, al. 1 du code civil) », *Revue de Droit Belge*, tome VII.


Marx, K., 1982 [éd. originale allemande 1867], Le capital, livre 1. éd. du progrès, Moscou.
Références bibliographiques


Nicolas, F. et Repussard, J., 1988, Des normes communes pour les entreprises, Bruxelles-Luxembourg, CECA-CEE-CEEA.


Références bibliographiques


Références bibliographiques


Références bibliographiques


Ripert, G., 1925, Note Dalloz, Recueil Périodique, 1ère partie, p. 5.

Ripert, G., 1927, Note, Dalloz, 6e cahier, 1ère partie, p. 97.


Savatier, R., 1925, note Dalloz, Recueil Périodique, 2e partie, p. 41.

Savatier, R., 1927, Note, Dalloz, 11e cahier, 2e partie, p. 22.


SQUALPI, 1994, Étude « efficacité de la participation française aux travaux européens de normalisation », sondage non diffusé.

SQUALPI, 1997a, Assurance de la qualité, indicateurs et élément statistiques, brochure, DG n°7, Janvier.


Références bibliographiques


Références bibliographiques


**Veron, M.,** 1965, « L’article 1er, paragraphe 1er, de la loi du 1er Août 1905 sur la répression des fraudes et la politique de normalisation », *Recueil Dalloz Sirey*, 29e cahier, chronique 38, p 175.


**Viney, G.,** 1977, « De la responsabilité individuelle à la répartition des risques », *Archives de philosophie du droit*, tome XXII, Sirey.


Sigles
A.E.C.M.A. : Association Européenne des Constructeurs de Matériels Aérospatial
A.E.E.: Association Européenne de libre échange
A.E.N.O.R. : Asociacion Española de Normalizacion y Certificacion (Espagnol)
A.F.N.O.R. : Association française de normalisation
B.E.S.A : (Royaume-Uni, 1918-1928)
B.E.U.C. : Bureau Européen des Consommateurs
B.N.M.: Bureau National de Métrologie
B.P.L. : Bonnes Pratiques de Laboratoire
B.S.I. : British Standards Institution (Grande-Bretagne, 1928, -)
B.T.S. : Bureau Technique Syndical Européen pour la Santé et la Sécurité
C.A.M.I.F. : Coopérative d’Achat de la Mutuel des Instituteurs de France
C.C. : Comité des Consommateurs des Communautés Européennes (ex Comité Consultatif des Consommateurs)
C.E.E.: Communauté Économique Européenne
C.E.F. : Comité Électrotechnique Français (1907)
C.E.I. : Commission Électrotechnique Internationale (1904)
C.E.N.: Comité Européen de Normalisation (anciennement Comité Européen de coordination des Normes)
C.E.N.E.L.E.C.: Comité Européen de Normalisation Électronique
C.E.S. : Conseil Économique et Social
C.F.C. : Chlorofluorocarbons
C.N.A.M.T.S. : Caisse Nationale d’Assurance Maladie des Travaillers Salariés
C.N.C. : Conseil National de la Consommation (ex Comité national de la consommation)
C.O.F.A.C.E. :Comité des Organisations Familiales Auprès des Communautés Européennes
C.O.F.R.A.C. : Comité Français d’Accréditation
C.O.M.S.T. : Czech Office for Standards, Metrology and testing
C.O.P.: Comité d’Orientation et de Programmmation
C.O.S.: Comité d’Orientation Stratégique
C.P.S. : Commission permanente de Standardisation (France, 1918, 1925)
C.P.S.C. : Consumer Products Safety Commission
C.S.C.: Commission de la Sécurité des Consommateurs
C.S.M. : Committee for Standardization and Metrology (Bulgarie)
C.T.B.A.: Centre Technique du Bois et de l’ameublement
C.Y.S. : Cyprus Organization for Standards and Control Quality
D.G.C.C.R.F.: Direction générale, de la Consommation, de la Concurrence et de la Répression des Fraudes
D.I.N.: Deutsches Institut für Normung
D.N.A.: Deutscher Normenausschuss (Allemagne, ancien organisme de normalisation, crée en 1926)
D.S.: Dansk Standardiseringsrad (Danemark)
E.A.C.: European Accreditation of Certification
E.A.L.: European coopération for Accreditation of Laboratories
E.C.I.S.S.: Comité Européen de Normalisation du Fer et de l’Acier
E.E.E.: Espace Économique Européen
E.H.L.A.S.S.: European Home and Leisure Accident Surveillance System
E.L.O.T.: Ellinikos Organismos Typopoisis (Grece)
E.S.C.: Engineering Standards Committee (Royaume-Uni, 1901-1918)
E.U.R.O.C.O.O.P.: Communauté européenne des coopératives de consommateurs
E.W.O.S.: European Workshop for Open Systems
F.I.E.C.: Fédération de l’Industrie Européenne de la Construction
F.I.J.: Fédération des Industries du Jouet
G.P.N.: Grand Programme de Normalisation
G.S.: Geprüfte Sicherheit (marque de sécurité allemande).
I.B.N./B.I.N.: Institut Belge de Normalisation/Belgisch Instituut voor Normalisatie
I.N.C.: Institut national de la consommation
I.N.S.E.R.M.: Institut National de la Santé et de la Recherche Médicale
I.P.Q.: Instituto Portugues da Qualidade
I.R.S.: Institutul Român de Standardizare
I.S.O.: International Standard Organization
I.T.M.: Inspection du Travail et des Mines (Luxembourg)
L.E.U.P.C.: Laboratoire d’Étude et d’Usage des Produits de Consommation
L.N.E.: Laboratoire national d’essais
L.S.T.: Lithuanian State Standardization Office
M.S.Z.H.: Magyar Szabvanyugyi Hivatal (Hongrie 1949, -)
Marque “NF”: certificat de conformité aux normes françaises.
N.N.I.: Nederlands Normalisatie-Instituut (Pays-Bas)
N.S.A.I.: National Standards Authority of Irlerand
N.S.F.: Norges Standardiseringsforbund
Normes “NF”: Normes françaises
O.C.D.E.: Organisation de Coopération et de Développement Économiques
Sigles

O.N. : Österreichisches Normungsinstitut
P.K.N. : Polski Komitet Normalizacji
S.F.S. : Suoemen Standardisoimislitto r.y
S.I.S. : Standardiseringskommissionen i Sverige (Suède, 1912, -)
S.M.I.S. : Standards and Metrology Institute (Slovenie)
S.N.V. : Schweizerische Normen-Vereinigung
S.Q.U.A.L.P.I. : Service de Qualification des Produits Industriels (Ministère de l’industrie)
S.T.R.I. : Technological Institute of Iceland
T.S.E. : Turk Standardları Enstitüsü
U.E. : Union Européenne
U.F.C.: Union Fédérale des Consommateurs
U.F.C.S.: Union Féminine Civique et Sociale
U.I.T. : Union Internationale des Télécommunications
U.N.I. : Ente Nazionale Italiano di Unificazione
U.N.M.S. : Slovak Office of Standards, Metrology and Testing
U.S.A.S.I. : United States of America Standard Institute (USA, 1966, -)
U.T.A.C. : Union de l’Automobile et du Cycle
U.T.E. : Union Technique de l’Électricité
Table des illustrations
Table des illustrations

Tableau 0.1. Théorie et sens de la justice 23
Tableau 0.2. Caractéristiques des modes de coordination 26
Tableau 1.1. Interventions de la répression des fraudes sur la qualité 84
Tableau 1.2. Interventions de la répression des fraudes sur la sécurité 89
Graphique 2.1. La responsabilité pour faute (ou « subjective ») 103
Graphique 2.2. La responsabilité pour risque (ou « objective ») 116
Tableau 2.3. La preuve par l’expérience vécue 126
Tableau 2.4. La preuve industrielle 127
Graphique 2.5. Répartition des accidents selon le sexe 134
Graphique 2.6. Répartition des accidents selon l’âge 134
Tableaux 2.7. Principaux textes sur la répression des fraudes et la sécurité du consommateur 155
Tableau 3.1. La série S.I (système international) de filetage des vis. 163
Tableau 3.2. La normalisation des bicyclettes en Suède en 1932 164
Tableau 3.3. Réduction du nombre de type aux U.S.A par la « Division of simplified Practice » dans les années 20 166
Tableaux 3.4. Les Grands programmes de normalisation 170
Graphique 3.5. Le système de normalisation français 172
Graphique 3.6. La structure du CEN 173
Graphique 3.7. Notifications de réglementations techniques (directive 83/189) 176
Encadré 3.8. Extraits du traité de Rome modifié par l’Acte unique 177
Graphique 3.9. Procédure d’élaboration d’une directive « nouvelle approche » 178
Encadré 3.10. Un exemple de directive « nouvelle approche » 181
Graphique 3.11. Les preuves de la conformité dans la nouvelle approche 187
Graphique 3.12. Schéma simplifié d’élaboration d’une norme européenne ou d’un document d’harmonisation. 188
Graphique 3.13. Secrétariats des comités techniques du CEN (données cumulées) 189
Graphique 3.14. Catalogue des normes AFNOR (y compris reprises européennes) 189
Graphique 3.15. Production annuelle de normes AFNOR (normes homologuées, expérimentales et fascicules) répartition selon l’origine. 190
Graphique 3.16. Production normative européenne annuelle 190
Graphique 3.17. Production normative européenne (Données cumulées). 191
Tableau 3.19. Principales dates concernant la normalisation et la certification 199
Tableau 3.20. Les principales étapes de la construction du marché unique et de la protection de la sécurité des consommateurs au niveau européen. 200
Tableau 3.21. Les directives « nouvelle approche » 202
Table des illustrations

Graphique II.1. Répartition des accidents selon la cause 207
Graphique II.2. Activité lors de l’accident par classes d’âges 209
Graphique II.3. Répartition des accidents selon la nature des membres atteints 210
Graphique II.4. Répartition du lieu de l’accident en fonction de l’âge. 211
Graphique 4.2. Test d’impact anglais 217
Graphique 4.3. La proposition française de test d’impact 224
Graphique 4.4. La formalisation des risques selon l’O.C.D.E. 236
Graphique 4.5. Les deux régimes de formalisation des risques 240
Graphique 4.6. Essai de roulage des véhicules pour enfants dans le projet de norme européenne. 242
Graphique 4.7. Le système de normalisation international 249
Tableau 5.1. Typologie administrative des normes 271
Tableau 5.2. Typologie fonctionnelle des normes 299
Tableau 5.3. Typologie technique des normes 318
Encadré 6.1. Pertes de production, les modalités du calcul 333
Tableau 6.7. Coûts et avantages marginaux des facteurs tangibles 374
Graphique 7.1. Les raisons de l’engagement des entreprises aux travaux de normalisation 415
Graphique 7.2. Les bénéfices retirés de l’adoption des normes européennes 415
Graphique 7.3. Les motivations de la participation aux travaux de normalisation européens 416
graphique 7.4. Raisons de la non participation à l’élaboration des normes 421
Tableau 7.5. Perception des caractéristiques certifiées par la marque NF. 427
Graphique 7.6. La stratégie de certification des entreprises selon leur positionnement sur le marché 429
Graphique 7.7. Parts des subventions publiques dans le budget de l’AFNOR 430
graphique 7.8. Contrôles de conformité après admission à la marque NF. 436
Tableau 7.9. Répartition de la production du secteur de la puériculture en 1995 (en % de la valeur) 437
Tableau 7.10. La distribution dans le secteur de la puériculture (hors mobilier et petite puériculture) 444
Graphique 7.11. L’objectivation par un compromis civique-opinion 450
Graphique 7.12. L’objectivation par un compromis domestique-opinion 451
Graphique 7.13. La remontée d’information selon les ordres de grandeurs 451
Graphique 7.15. Capacités cognitives et prévention des accidents 461
<table>
<thead>
<tr>
<th>Table des illustrations</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Graphique 7.16. Naturalisme versus conventionnalisme</td>
<td>462</td>
</tr>
<tr>
<td>Figure 8.1. La régulation par la responsabilité</td>
<td>467</td>
</tr>
<tr>
<td>Figure 8.2. Une régulation plus complexe</td>
<td>470</td>
</tr>
<tr>
<td>Tableau 8.3. Les modalités d’une régulation par des acteurs collectifs.</td>
<td>493</td>
</tr>
<tr>
<td>Figure 8.4. La régulation inter-systémique</td>
<td>500</td>
</tr>
<tr>
<td>Figure 8.5. Les différents niveaux de conventions.</td>
<td>503</td>
</tr>
<tr>
<td>Graphique 8.6. Avis émis par la C.S.C. de 1985 à 1996</td>
<td>511</td>
</tr>
<tr>
<td>Graphique 8.7. Origine des requêtes de la C.S.C.</td>
<td>513</td>
</tr>
<tr>
<td>Graphique 8.8. Secteurs d’activité des saisines de la C.S.C.</td>
<td>514</td>
</tr>
<tr>
<td>Graphique 8.9. Nombre d’avis émis par la C.S.C. par année</td>
<td>515</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Table des matières
# Table des matières

## REMERCIEMENTS

## INTRODUCTION

*Enjeux et perspectives*

*Inscription théorique de la recherche*

*Le cadre d’analyse des économies de la grandeur*

*Méthodologie et présentation du terrain*

## PARTIE I. LA GENÈSE D’UN RÉGIME DE GESTION DES RISQUES

**Chapitre 1. Les limites à la liberté d’entreprendre :**

« Laisser-faire » et répression des fraudes

**SECTION I. LES CARACTÉRISTIQUES DE LA SOCIÉTÉ CONTEMPORAINE**

1.1. *La découverte du risque industriel*

1.1.1. La conception libérale des rapports humains

1.1.2. La transformation du droit

1.1.3. L’émergence du droit social

1.2. *Le libéralisme original de Friedrich A. Hayek*

1.2.1. La liberté est absence de coercition

1.2.2. L’économie cognitive des institutions

1.2.3. Le rejet du rationalisme

1.2.4. Les institutions de l’État de droit

1.3. *De la société industrielle à la société de consommation*

1.3.1. Quels choix pour le consommateur ?

1.3.2. Une société des objets

1.3.3. Une extension du risque

1.3.4. La gestion des accidents

**SECTION II. PROTÉGER LE CONSOMMATEUR EN ASSURANT LA SURVIE DU COMMERCE**

2.1. *Comment déterminer l’origine de la qualité ?*

2.1.1. Le besoin des règlements

2.1.2. Les sources d’identification des qualités

2.2. *La loi sur la répression des fraudes de 1851*

2.2.1. Les excès de la liberté

2.2.2. Les contraintes du libéralisme économique

2.2.3. La construction d’un bien commun
Table des matières

2.2.4. La fin d’une époque 73

2.3. Protéger le consommateur par un respect de la conformité des produits 75
  2.3.1. Une évolution dans la conception de la faute 76
  2.3.2. La place des objets dans la fraude 78
  2.3.3. Un nouveau type de référantiel 80
  2.3.4. Les nécessités d’une police du commerce 83

CONCLUSION. AGIR SUR LA NORMALISATION PAR L’UTILISATION DE LA LÉGISLATION SUR LES FRAUDES 86

Chapitre 2. La sécurité comme droit légitime 91

SECTION I. LA CONSTRUCTION DE LA SÉCURITÉ DU CONSOMMATEUR PAR LA JURISPRUDENCE 93
  1.1. Rétablir les conditions d’une régulation par le marché 93
    1.1.1. Le manque d’information 93
    1.1.2. Les vices cachés 97
  1.2. Au delà de la garantie marchande 101
    1.2.1. Le régime de la faute 101
    1.2.2. La responsabilité du fait des choses 103
    1.2.3. Peut-on définir a priori les choses dangereuses ? 112
  1.3. La juxtaposition de plusieurs régimes de responsabilité 116
    1.3.1. Une harmonisation sous la philosophie du risque 117
    1.3.2. Les compromis effectués 119

SECTION II. L’INSTAURATION D’UN SYSTÈME DE PRÉVENTION DES ACCIDENTS 120
  2.1. Corriger les excès de la société de consommation 121
    2.1.1. Un dispositif novateur : la régulation des clauses abusives 123
    2.1.2. Un traitement centralisé des accidents 124
    2.1.3. Les tentations d’un consumérisme à la française 126
  2.2. Le cadre préventif de la loi de 1983 132
    2.2.1. Des pouvoirs de surveillance élargis 132
    2.2.2. La sécurité comme principe 135
    2.2.3. Un dispositif institutionnel de concertation 137
  2.3. Des normes juridiques aux normes techniques 140
    2.3.1. Les normes comme modèle : l’apport de la phénoménologie 141
    2.3.2. La notion de standard juridique 144
    2.3.3. Normes techniques et règles de l’art 149
Table des matières

CONCLUSION. LE CONSOMMATEUR, UTILISATEUR OU CONTRACTANT ? 152

Chapitre 3. La technique au service de l’intérêt général 157

SECTION I. DE LA STANDARDISATION AUX NORMES D’USAGE 158

1.1. Des origines... à la révolution française 158

1.1.1. La suppression des corporations... 159
1.1.2. ...Et la restauration d’un cadre réglementaire 161

1.2. Simplifier, Unifier, Spécifier 162

1.2.1. Le temps des rationalisations 162
1.2.2. Les prémisses d’une normalisation publique 163
1.2.3. La création d’institutions internationales 165
1.2.4. Le mauvais départ de la normalisation française 167

1.3. L’âge de raison : l’effacement mesuré de l’État 168

1.3.1. Un développement réfréné par la tutelle de l’État garanti de la fiabilité des normes 168
1.3.2. Une évolution progressive vers l’usager et l’Europe 169

SECTION II. L’EUROPE : UN RETOUR À LA RÉGULARISATION DU MARCHÉ ? 172

2.1. Supprimer les entraves aux échanges 172

2.1.1. L’échec de l’harmonisation globale 173
2.1.2. La mise en place d’une nouvelle approche 176

2.2. Assurer la sécurité des consommateurs 181

2.2.1. La directive sécurité générale des produits 181
2.2.2. Le renvoi conventionnel aux normes de sécurité 185
2.2.3. Le processus d’élaboration des normes européennes 187

2.3. La normalisation de la sécurité : un compromis industriel-civique 191

2.3.1. La justification de la normalisation sous le régime de Vichy 191
2.3.2. La justification de la normalisation dans le cadre communautaire 192

CONCLUSION : MARCHÉ UNIQUE ET POLITIQUE DE LA QUALITÉ 195

PARTIE II. LES MODES D’ÉLABORATION DES NORMES DANS
LES COMITÉS ET LEURS IMPLICATIONS ÉCONOMIQUES 203

Chapitre 4. Les normes techniques en gestation 213

SECTION I. L’OBJECTIF DE CONCURRENCE À L’ÉPREUVE DES FAITS 214

1.1. Le problème de l’interprétation des normes 214
Table des matières

1.1.1. D’un protectionnisme par les normes à une concurrence entre laboratoires 214
1.1.2. Des erreurs qui reposent sur les machines 216
1.1.3. Des interprétations qui dépendent des personnes 218
1.1.4. Des normes communes qui intègrent des produits différents 220
1.1.5. Le besoin d’un traitement en équité : faire des normes qui ne s’appellent pas « normes » 221
1.2. Les tentatives de réduction de l’incertitude interprétative 222
   1.2.1. Lors de l’élaboration des normes: préciser l’appareillage et la méthode d’essai 223
   1.2.2. Une fois la norme existante : harmoniser l’interprétation. 225
1.3. Les limites à cette réduction d’incertitude 227
   1.3.1. De l’interprétation à la révision de la norme 227
   1.3.2. Trop préciser rend certains produits hors normes 229
   1.3.3. La défense du savoir-faire et des investissements matériels. 230
SECTION II. UNE REPRÉSENTATION COMMUNE DES USAGES 233
2.1. Les figures de l’usager dans la théorie économique 233
   2.1.1. La théorie néo-classique et l’appréhension de l’usage des biens 233
   2.1.2. L’usager : à l’intersection entre le monde civique et industriel 234
2.2. Traitement en propriété et en scénarios normalisés 235
   2.2.1. Le traitement en propriété et ses limites 235
   2.2.2. La trace des accidents et la création de dépendances 238
   2.2.3. La représentation d’un scénario d’usage par l’épreuve d’un test global 241
2.3. La traduction technique des usages 243
   2.3.1. Des usages qui diffèrent selon les catégories d’utilisateurs 243
   2.3.2. La carrière des produits 243
   2.3.3. Des normes qui intègrent l’environnement immédiat 244
   2.3.4. Un compromis pour normaliser l’usage : le laboratoire ergonomique 245
2.4. Les limites politiques à l’harmonisation technique 247
   2.4.1. La difficile conciliation des spécificités locales 247
   2.4.2. Des approches nationales différentes 249
2.5. L’évolution des produits et des usages et la qualification des objets 250
   2.5.1. Les transformations des marchés induites par les normes 250
   2.5.2. Les nouveaux produits qui sortent du cadre de la norme 251
   2.5.3. Les changements de comportement avec l’évolution du produit 251
   2.5.4. L’interaction de l’usage de produits distincts 252
Table des matières

SECTION III. L’ÉLABORATION DES NORMES EN INTERACTION 253

3.1. Déterminer un domaine de validité. 253
   3.1.1. Parler la langue de l’ingénieur 253
   3.1.2. Répertorier les « mauvais » usages à considérer 254
   3.1.3. L’argument de crédibilité 255

3.2. Les tentations de l’action stratégique 255
   3.2.1. Des difficultés de se coordonner 255
   3.2.2. Faire la norme autour de son produit 258
   3.2.3. Fermer les yeux sur les nouveaux produits pour ne pas relancer les débats 259

3.3. Refermer la boîte noire 260
   3.3.1. Normaliser le « raisonnablement prévisible » 260
   3.3.2. Fournir des repères à l’usager 261
   3.3.3. Délimiter des seuils et des mesures conventionnels 262
   3.3.4. Évacuer les contingences dans la notice 263

3.4. Les épreuves de réalité 263
   3.4.1. La clôture sur un essai reproductible 263
   3.4.2. Les contraintes de coûts 264
   3.4.3. La dépendance des équipements des laboratoires et des entreprises 265

CONCLUSION : LES RÉPERCUSSIONS POLITIQUES DE L’HARMONISATION TECHNIQUE 267

Chapitre 5. Normalisation, technologie, innovation 269

SECTION I. L’ÉCONOMIE DU CHANGEMENT TECHNIQUE 272

1.1. Les apports des approches évolutionnistes 272
   1.1.1. Une analyse de l’irréversibilité et de l’innovation 272
   1.1.2. Normes techniques, apprentissage et irréversibilité 275

1.2. Les modèles de diffusion de standards 277
   1.2.1. Le fonctionnement du modèle d’Arthur (1989) 278
   1.2.2. Les principales conclusions 279
   1.2.3. Les hypothèses sous-jacentes à ces approches 282

1.3. Une synthèse: la dynamique des réseaux 283
   1.3.1. Les réseaux socio-techniques 284
   1.3.2. Apports et limites de la notion de réseau 285

1.4. Les modèles de diffusion de standards peuvent-ils aider à la compréhension de la normalisation européenne ? 287
   1.4.1. La transition des normes nationales aux normes européennes 287
Table des matières

1.4.2. La transition entre conventions 289
1.4.3. Seuil critique dans l’engagement dans la normalisation. 294
1.4.4. Normes de sécurité et standards technologiques 295

SECTION II. QUELS SONT LES IMPACTS DE LA NORMALISATION SUR L’ÉVOLUTION TECHNOLOGIQUE ? 299
2.1. Les normes de produits aujourd’hui, un retour à Ford ? 300
  2.1.1. Des normes de rationalisation .... 300
  2.1.2. ...ou des normes orientées vers l’usager? 302
  2.1.3. Le projet fordien 303
  2.1.4. Les précautions à prendre pour élaborer des standards 304
2.2. La participation des normes techniques à la concrétisation des objets. 307
  2.2.1. Une analyse du progrès technique: Gilbert Simondon 307
  2.2.2. Une analyse qui ne néglige pas l’usager 311
  2.2.3. Les normes techniques et la concrétisation 313
CONCLUSION: NORMALISATION ET DYNAMIQUE D’INNOVATION 316

PARTIE III. DROIT, NORMES TECHNIQUES ET ORDRE MARCHAND 321

Chapitre 6. La sécurité est-elle un bien marchand ? 325

SECTION I. LA SÉCURITÉ ET L’ÉCONOMIE DU BIEN ÊTRE 327
1.1. La prise en compte de la sécurité par équivalence monétaire 327
  1.1.1. La mesure d’une vie humaine pour la collectivité 327
  1.1.2. La mesure des préférences individuelles pour la sécurité 334
1.2. De l’individuel au collectif: le nécessaire passage au politique 343
  1.2.1. Les interférences entre préférences individuelles et collectives du bien-être: l’impact de l’opinion publique sur les sentiments individuels 343
  1.2.2. Perception des risques, choix collectifs et décisions politiques 350
  1.2.3. Exigences des cités et régime d’action stratégique 353

SECTION II. LA LÉGITIMITÉ DU DROIT ET DES DÉCISIONS POLITIQUES PAR L’ANALYSE ÉCONOMIQUE 357
2.1. Ordre spontané et ordre juridique 357
  2.1.1. Le problème du coût social 358
  2.1.2. La régulation optimale: ex post ou ex ante ? 362
  2.1.3. La légitimité du juge dans la cité marchande 369
Table des matières

2.2. La légitimité des politiques publiques: entre la cité marchande et la cité industrielle 371
2.2.1. L’opportunité des politiques publiques: le recours à l’analyse coûts/avantages 371
2.2.2. L’évaluation des politiques publiques: inscription dans un programme d’action et mesure de l’efficacité du dispositif. 380
CONCLUSION : QUELS CRITÈRES POUR LA DÉCISION POLITIQUE ? 384

Chapitre 7. L’intégration de la sécurité dans une démarche qualité 387

SECTION I. L’OBJECTIVATION DE LA QUALITÉ 388
1.1. L’échec du marché en asymétrie d’information 388
1.1.1. La notion d’information asymétrique 388
1.1.2. L’asymétrie d’information sur des biens usés : le modèle d’Akerlof 389
1.1.3. Les conséquences de l’asymétrie d’information sur l’économie du bien-être 391
1.2. Les réponses marchandes à l’asymétrie d’information 392
1.2.1. Le signal par les prix. 392
1.2.2. Le signal par la file d’attente 395
1.2.3. Le signal par la publicité. 397
1.2.4. Le signal par la garantie 399
1.3. Les réponses hors marché 402
1.3.1. L’introduction d’une norme de qualité minimale 403
1.3.2. La réputation 406

SECTION II. L’INVESTISSEMENT DANS LA NORMALISATION 413
2.1. Les fondements d’un engagement 413
2.1.1. Normaliser les produits : à destination des consommateurs... ou de l’État garant de la sécurité des citoyens ? 413
2.1.2. La normalisation par stratégie industrielle 416
2.1.3. La normalisation : étape logique dans un parcours professionnel 418
2.2. Investissements spécifiques et coûts de la normalisation 421
2.2.1. Une démarche coûteuse 421
2.2.2. Des investissements spécifiques à la normalisation 422
2.2.3. Les répercussions sur la chaîne conception/production 423
2.2.4. La coordination avec les laboratoires et le marketing 424
2.3. La rentabilisation de la normalisation par un retour en notoriété 426
Table des matières

2.3.1. L’objectivation par la certification 426
2.3.2. Les conséquences négatives de la concurrence entre labels 430
2.3.3. Faire plus que les normes : les épreuves de l’assurance de la qualité 434
2.3.4. La difficile conciliation du modèle normatif avec une entreprise dont
la régulation n’est pas principalement industrielle. 441
2.3.5. Les contrefaçons et les « tricheurs » 442
2.3.6. Les réseaux de distribution adéquats 444

SECTION III. L’ANALYSE CONVENTIONNALISTE DE LA QUALITÉ 445

3.1. Des formats d’information qui ne font pas équivalences 445
3.1.1. biens naturalisés et qualification des biens 445
3.1.2. Les canaux de diffusion de l’information : distinguer l’information
conventionnelle de l’information attachée aux personnes 447

3.2. Des modèles d’entreprises reposant sur des assemblages
cohérents. 453
3.2.1. Le modèle marchand 454
3.2.2. Le modèle domestique 454
3.2.3. Le modèle industriel 455
3.2.4. Des entreprises qui composent entre plusieurs modèles 456

3.3. Des comportements adaptés aux différents régimes
d’actions 457
3.3.1. L’achat est l’assouvissement d’un désir 457
3.3.2. La consommation est l’apprentissage d’un usage 459
3.3.3. Deux modèles de prévention des accidents : L’incitation à la prudence
et la canalisation d’un usage 460

CONCLUSION. DU MARCHÉ AUX NORMES 461

Chapitre 8. Régulation procédurale et prévention des risques 465

SECTION I. UN MODÈLE DE RÉGULATION PROCÉDURALE 467

2.1. L’articulation assurance-normalisation, une nouvelle
régulation des accidents. 467
2.1.1. L’ancien régime de régulation des risques 467
2.1.2. Le nouveau modèle de régulation des accidents 469

2.2. L’hypothèse procédurale comme évolution de l’État-
providence 471
2.2.1. L’approche systémique 471
2.2.2. L’approche conventionnaliste 478

2.3. Le recours aux conventions 483
2.3.1. L’économie des conventions 483
2.3.2. Nature épistémologique de la convention 484
2.3.3. Les conventions de sécurité 486

SECTION II. LA PROCÉDURALISATION DE LA PRÉVENTION DES RISQUES ET SES CONSÉQUENCES SUR LE CONFLIT DES PRINCIPES DE JUSTIFICATION 487

3.1. Les lacunes du modèle des conventions collectives 488
  3.1.1. Les consommateurs, partenaires de la normalisation ? 488
  3.1.2. Une normalisation réussie implique un engagement dans une « action ensemble » 494

3.2. la normalisation comme régulation procédurale 497
  3.2.1. Les limites du systémisme et la reconnaissance d’une pluralité de formes d’engagement. 497
  3.2.2. La clôture de la sécurité sur des normes techniques, une certitude de nature conventionnelle 501

3.3. Les exigences du modèle procédural 504
  3.3.1. Les exigences démocratiques de la délibération 504
  3.3.2. Les instances de contrôle 510
  3.3.3. Les relais de la chaîne normative: la détection des intermédiaires 516

CONCLUSION. VERS UNE RÉGULATION PROCÉDURALE DE L’ÉCONOMIE ? 519

CONCLUSION 523
  Quel avenir pour la normalisation européenne ? 526
  La nécessité d’une analyse qui dépasse les champs disciplinaires 530
  Les enjeux d’une analyse réaliste 534

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES 537

SIGLES 571

TABLE DES ILLUSTRATIONS 577

TABLE DES MATIÈRES 583