



HAL
open science

Normes et principes

Yvon Pesqueux

► **To cite this version:**

| Yvon Pesqueux. Normes et principes. 2007. hal-00510879

HAL Id: hal-00510879

<https://hal.science/hal-00510879>

Preprint submitted on 23 Aug 2010

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.

Yvon PESQUEUX

CNAM

Professeur titulaire de la Chaire « Développement des Systèmes d'Organisation »

292 rue Saint Martin

75 141 PARIS Cédex 03

France

Téléphone ++ 33 (0)1 40 27 21 63

FAX ++ 33 (0)1 40 27 26 55

E-mail pesqueux@cnam.fr

site web www.cnam.fr/lipsor

Normes et principes

Loi

La loi est une règle « objective » car spécifiée dont l'objet est le comportement en société et à vocation universelle sur la base d'un territoire, assortie de sanctions. Son versant « universalité » conduit à des obligations sans droit et son versant « inscription » conduit au droit. Les deux versants sont le plus souvent confondus mais la perspective de l'obligation est celle de la « bonne communauté » c'est-à-dire orientée vers les autres (cf. les droits de l'Homme) tandis que celle du droit *stricto sensu* est la « vie bonne », c'est-à-dire centrée sur soi. L'usage de la notion se retrouve dans d'autres contextes (une « loi » scientifique, les « lois » du marché, etc.) ? C'est ce second cas qui nous intéresse particulièrement dans la mesure où le terme de « loi » se rapproche ici de la notion de « règle du jeu », c'est-à-dire un contexte d'obligations sans droits, une logique relationnelle. La loi véritable transcrite en droit se situe alors en dehors du marché et vient fonder la thématique du *Business AND Society* ou du *Business IN Society*.

C'est S. Goyard-Fabre qui signe l'article « loi » du *Dictionnaire de philosophie politique*¹. Elle constate l'incertitude sémantique du concept suivant le domaine d'application qui est le sien (science, éthique, droit, etc.). L'apparition de la loi, dans son acception politique, est corrélative de l'écriture et de la formation des cités. Cet

¹ S. Goyard-Fabre, article « loi », *Dictionnaire de philosophie politique*, PUF, 1996, pp. 355-360
Yvon PESQUEUX

ordre conventionnel distingue la loi de la cité de l'ordre de la nature, d'où la querelle entre la fondation positiviste et naturaliste de la loi. L'histoire conduit aujourd'hui à un triomphe du positivisme sous les traits du légalisme. Les limites du rationalisme positiviste se heurtent à l'implicite (« l'esprit des lois ») et à celles de la confusion du légal et du légitime d'où la recherche de l'intelligibilité des lois en dehors d'un rationalisme formel. Et c'est là que loi et éthique se retrouvent au regard des valeurs mais dans une perspective qui les distingue toutefois, en l'absence de « lois » éthiques. Pour ce qui nous concerne ici, soulignons d'abord l'acception grecque qui fait de la loi ce qui s'oppose à l'arbitraire (qui se réfère à une personne « arbitre »). La loi s'inscrit donc en rapport avec la raison et son caractère obligatoire tient de sa forme.

Le concept de loi « naturelle » pose la question des références ultimes et donc aussi celle d'une théorie générale. Elle s'inscrit au sein de la dualité « scepticisme – dogmatisme », le scepticisme conduisant à la critique de l'existence d'une objectivité en matière de loi. Max Weber nous indique d'ailleurs comment toute valeur ne peut se trouver imposée au monde que par un acte de volonté du fait de l'existence de présupposés de l'ordre du non rationnel. Par ailleurs, les dilemmes marquent la limite de la référence à une loi aux fondements « objectifs ». Max Weber critique l'existence de sphères de valeurs qui seraient distinctes les unes des autres. Mais toutes les éthiques non sceptiques ne s'inscrivent pas pour autant dans une théorie de la loi « naturelle ». Les obligations irréductibles posent en effet le problème de leur préconception et des modes d'accession à celles-ci (l'intuition est ainsi fort peu rationnelle). Elles ne présupposent pas non plus l'existence d'une fin unique. C'est pourquoi le concept de loi « naturelle » a aussi quelque chose à voir avec une perspective cognitive. Il conduit à la question des droits « naturels » et à celle de la loi « positive », alliance d'une référence à des principes et à des visées pratiques.

Si l'un des principes de la loi est son caractère universel (application à tous dans les mêmes conditions de forme et de fond, en tous lieux et en toutes circonstances), il vient se poser les problèmes d'application dans les conditions concrètes. C'est ce qui vient fonder les contours de la discussion qui apparaît aujourd'hui au travers de la question territoriale, critère dont la référence pourrait justifier des différences dans les mises en œuvre suivant des aspects tels que les conditions pratiques, les situations locales, l'état d'esprit du lieu, le degré de réactivité, la capacité d'auto-organisation, d'initiative, etc. La question de l'adaptation territoriale de la loi conduit à accepter l'idée de réponse spécifique suivant la nature des enjeux et des situations locales compte tenu de la légitimité néo-libérale accordée à la notion d'autonomie qui reconnaît l'existence

éventuelle d'une évolution plus rapide aux sous-ensembles constitutifs de la société comparativement au cadre collectif public sans pour autant passer aux logiques de normes.

Les débats qui viennent d'être évoqués peuvent être considérés comme étant constitutifs de ce qu'il est aujourd'hui convenu d'appeler de la *hard law* (*framework*, cadre) qui, indépendamment de la substance juridique de la loi (qu'il s'agisse des pays de droit écrit dans la tradition qualifiée de « napoléonienne » ou de pays de droit coutumier dans la tradition qualifiée d'« anglo-américaine ») se distingue aujourd'hui de la *soft law*, même si une analyse un peu hâtive tend à ramener la *soft law* aux régimes juridique anglo-américains. Si elle en est redevable parce qu'elle s'y est développée, il faut en effet la situer sur un autre plan. La puissance de la *soft law* est en effet plus redevable des catégories du « moment libéral » et de leur américanité que de leur lien avec un système juridique donné. La *soft law* apparaît en effet au-delà des obligations légales, sur la base d'initiatives au départ purement volontaires, en liaison avec le thème du *lobby*. Il en va ainsi, par exemple, de la très curieuse substance juridique de la *Corporate Governance* alors même que tous les attributs de la juridiction des sociétés anonymes en permettaient le fonctionnement dans le cadre de la *hard law*. A ce titre, la *Corporate Governance* constitue, en quelque sorte, la *soft law* de la *hard law* qui est celle qui régit le statut juridique des sociétés de capitaux. Mais la *soft law* est aussi autre chose qu'une forme de codification d'un jeu social puisque le substantif de *law* tend à lui conférer des attributs juridiques. La *soft law* se caractérise par des sources d'inspiration extra-juridiques (éthiques, par exemple) et une « codification – normalisation » qui vient lui donner une coloration juridique. Les sources d'inspirations se réfèrent souvent à des intérêts (prévenir le risque d'une crise de réputation par exemple). A défaut d'une réputation qu'elle peuvent légitimer, avec la *Corporate Governance*, les entreprises comme territoire institutionnel construisent les critères de légitimation de leur réputation.

C'est d'ailleurs à partir de cette dualité que s'est ancrée, depuis 2004, la thématique du *Doing Business* (et du *Creating Jobs*) de la Banque Mondiale² qui fait entrer la perspective de l'efficacité économique du droit dans celle de la privatisation, visant là

² World Bank, *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*, The World Bank, Washington DC et Oxford University Press, 2004

World Bank, *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*, The World Bank, Washington DC et Oxford University Press, 2005, traduction française : *Pratique des affaires en 2005: éliminer les obstacles à la croissance*, ESKA, Paris, 2005.

La version de 2006 est consacrée au *Creating Jobs* et analyse les catégories du droit du travail voir aussi www.worldbank.org

Yvon PESQUEUX

une des institutions centrales de toute société sur la base d'une perspective normative (le droit doit servir d'abord les intérêts des investisseurs, le marché étant considéré comme ayant valeur normative). Le *Doing Business* a tendu à générer une classification des droits sur la base du critère d'efficacité économique mesuré de façon empirique, ajoutant ainsi un critère supplémentaire (qu'elle suggère de rendre premier) aux distinctions culturalistes classiques (*Common Law*, droit « napoléonien », droit germanique, droit scandinave, etc.). On parlera alors d'*investment-friendly environment*, d'*international best practices*... et de productivité « agressive » du système juridique. Cette perspective est bien en relation avec des traits du « moment libéral » soulignés plus haut : utilitarisme, pragmatisme, positivisme. Le reproche générique adressé à cette perspective est d'être un processus d'auto-validation d'hypothèses normatives sous-jacentes dans une logique économique prescriptive. Au nom de cet économisme, le droit peut être considéré dans les catégories d'un système de production qui est considéré comme favorable à partir du moment où il maximise la richesse créée. Les études de cas et les analyses chiffrées prennent le pas sur toute autre considération, leur aspect apparemment « objectif » tenant lieu d'objectivité, le tout dans la logique non discutable du *benchmarking* entre des régimes juridiques. L'opportunisme est à la base de la conception de l'individu ainsi considéré, dans le droit fil d'un individualisme méthodologique réduit, les régimes juridiques étant considérés comme ayant pour objectif de réduire quatre types de coûts : celui du fonctionnement du système juridique, celui de l'imprévisibilité en matière de décisions juridiques, celui l'efficacité des ressources investies pour tromper le tribunal, celui de l'inefficacité de son adéquation aux changements économiques.

Différents arguments permettent en effet de critiquer cette perspective du *Doing Business* :

- C'est au nom de l'efficacité attendue du droit dans sa capacité à développer les affaires que, dans le droit-fil de l'Etat minimal, la Banque Mondiale fonde l'injonction à la simplification à la fois des procédures et du droit. Le droit s'inscrit dans la rationalité compte tenu des détours liés à la société, à la religion, à la culture, devenus « opiums » du peuple. Le droit y est finalement perçu comme une contrainte négative venant peser sur l'activité économique alors mise au centre de toutes les attentions. A l'inverse, un faible degré de réglementation est *a priori* considéré comme favorable au déploiement de l'efficience. « *Common Law countries regulate the least. Countries in the French Civil Law tradition the most* »³. La *Common Law* se trouve implicitement dispensée de faire ses preuves dans la mesure où ce régime

³ Banque Mondiale, *Doing Business*, 2004, p. XIV
Yvon PESQUEUX

constitue le référentiel implicite alors que le *French Civil Law* le doit. Par conséquent, le « juge – fonctionnaire » se trouve stigmatisé.

- Cette conception contribue aussi au simplisme qui tend aujourd’hui, au nom du pragmatisme, à devenir une source majeure de légitimité.
- C’est la figure de l’investisseur qui se trouve représentée comme essentielle, conduisant à une normativité restrictive du droit mais dans une idéologie sécuritaire (des investissements !). Cette position se situe dans le droit fil des travaux de certains économistes cherchant à fonder l’existence d’une corrélation positive entre variables juridiques et variables économiques (sous le postulat de la supériorité du régime de *Common Law*)⁴.
- Dans la tradition de la conception libérale anglaise du XVIII^e siècle, tradition corrigée des aspects de la discrimination positive de la pensée néo-libérale américaine de la fin du XX^e siècle (avec les théories de l’équité), la perspective du droit est aussi d’en faire un droit éducateur des pauvres à accepter d’entrer dans la vie économique comme salariés ou comme entrepreneurs au nom de la valorisation de leurs intérêts et de leur propriété... dans le droit fil de l’idéologie propriétaire. La primauté accordée à l’individualisme prend le pas sur tout le reste.
- En cohérence avec l’acception dogmatique de la mondialisation, cette perspective devrait favoriser une convergence des droits. Mais elle acte aussi la supériorité de la place financière américaine et de ses catégories juridiques. Elle contribue donc à sa promotion.
- En favorisant les affaires, il s’agit de mettre en oeuvre la vulgate par laquelle la richesse des entreprises fait la richesse des nations. Le droit s’inscrit dans la logique du bénéfice qu’il devrait apporter aux individus.
- Compte tenu de cela, il est également mis en avant le respect du principe de liberté des Etats dans leur vocation à introduire une telle réforme du droit dans une logique où le changement institutionnel est considéré comme du changement organisationnel. Le document « éducateur » de la Banque Mondiale parle d’ailleurs de pays « clients » et fonde une sorte de concurrence entre les pays dans leur capacité à attirer les investisseurs, faisant du droit un instrument de puissance.

La perspective du *Doing Business* se trouve très en porte-à-faux avec la conception française du droit qui en fait l’expression de la volonté générale dans le but de stabiliser les rapports entre citoyens au regard de concepts tels que le contrat, l’obligation, la

⁴ cf. R. La Porta & F. Lopez-de-Silanes & A. Schleifer & R. Vishny, « Law and Finance », *Journal of Political Economy*, vol. 106, December 1998, p. 1113-1155
Yvon PESQUEUX

société...⁵, concepts de légitimation plus qu'instruments de coopération entre les individus, instruments construits dans la logique de l'efficacité dans une sorte d'apologie de la flexibilité. Par la métrique qui est la sienne, le *Doing Business* aplatit les différences entre les systèmes juridiques et tend à considérer le droit, non comme une institution mais comme une accumulation de mesures éparses dans le projet de sa désinstitutionnalisation. M.-A. Frison-Roche souligne que « *la présentation ainsi faite du droit négligerait ce qui est sa raison d'être, à savoir l'institution de la personne, comme ce qui est à la fois commun à tous les êtres humains et incommensurable à chacun. Or, l'analyse économique du droit, et la théorie de la régulation qui en est proche, se passe de cette notion et en cela réduit l'être humain à sa naturalité, sa personnalité mise à nu, favorisant ainsi une emprise sans limite* »⁶. Une telle conception du droit ne se réfère pas à des valeurs autres qu'économiques et son aspect concret ne signifie pas qu'il prend en compte les situations concrètes. La représentation utilitariste du droit en fonde une « pseudo » neutralité. Elle favorise les régimes juridiques dans lesquels ce sont les parties qui assignent les témoins, contrôlent la procédure sur ceux où ce sont les juges qui jouent ce rôle au nom d'une supposée supériorité, au nom de l'efficacité et de la production décentralisée du droit. Les régimes de *Common Law* pourraient ainsi mieux répondre à la nécessaire incomplétude du droit.

Sa genèse relève d'une sorte de « calcul » dont les jalons peuvent être résumés de la manière suivante, ces jalons n'étant pas forcément formalisés dans l'ordre qui est présenté ici :

- évaluation de l'enjeu,
- évaluation de la zone de tolérance
- élaboration d'un premier type de réponse en termes de contrôle,
- formalisation de « l'esprit des lois » lié aux outils définis,
- mise en place d'un système de pilotage associé,
- ouverture sur la société civile, notamment aujourd'hui par la référence à des « parties prenantes », et non par référence au « Bien Commun »,
- communication des motivations éthiques, formulation qui est le plus souvent effectuée dans le cadre d'éthiques appliquées,
- canalisation de la communication par des dispositifs légaux sur les modalités de la communication (*advertising law*),
- canalisation de la communication par des dispositifs légaux applicables aux informations à communiquer (*disclosure law*),

⁵ G. Canivet & M.-A. Frison-Roche & M. Klein, *Mesurer l'efficacité économique du droit*, L.G.D.J., Paris, 2005

⁶ G. Canivet & M.-A. Frison-Roche & M. Klein, *op. cit.*, p. 21
Yvon PESQUEUX

mise en place de système de couplage « communication – mise en œuvre ».

Normes

Les normes sont des instruments de gouvernement « dépolitisés », dont la prolifération actuelle marque le mouvement de re-régulation libérale (recherche d'un agonisme) et qui constituent le centre des politiques décisionnelles privées et publiques. Ces normes-là servent à produire de l'information qualifiante (des certifications, accréditations, évaluations) dans la perspective de fonder une régulation (cf. pas une réglementation), c'est-à-dire des modalités de fonctionnement non « réglées ». La conséquence en est le développement de liaisons dangereuses entre normes et règles car des règles (au sens strict de règlement) se réfèrent à des normes qui visent, pour leur part, à fonder la dynamique d'une régulation. C'est d'ailleurs ce qui conduit à la question de savoir si une norme peut être considérée comme fondatrice de la technocratie comme régime politique du « moment libéral ».

La référence à des normes indique l'importance de la normalisation aujourd'hui avec :

- Des lieux d'institutionnalisation (mais sans contrôle démocratique ou à contrôle démocratique « affaîssé ») : AFNOR, UE, etc.
- Le problème du poids majeur des parties intéressées dans la fixation des normes (au regard, en particulier, de l'absence de la prise en compte d'une volonté générale et de toute preuve de leur représentativité),
- Le problème de leur information et de leur expertise (importance des données scientifiques et techniques comme critère de rationalité dans la fixation de la norme),
- Le consensus comme principe politique de construction de la norme,
- L'application « volontaire » et contrôlée par un tiers auditeur omniscient.

La normalisation se réfère à un contexte professionnel sur la base de deux moments :

- Le moment de la production auto-centrée de la norme qui repose sur des modèles de connaissance et de reconnaissance sur la base de la rationalisation d'une imagination pragmatique. La rationalité contextualisée est mise en avant ainsi que la référence à l'expérience.
- Le moment où la norme est rendue publique, la référence étant celle de la communication d'une vision professionnelle structurée dans un cadre discursif qui permette le transfert du fait de la construction d'une objectivité par référence, là aussi, à l'expérience. C'est en cela qu'il est question, avec la norme, de la création

d'une connaissance organisationnelle. La rationalité dont il est question ici est pourtant a-contextualisée puisqu'il s'agit de communiquer.

Une norme est aujourd'hui « *un document déterminant des spécificités techniques de biens, de services ou de processus qui ont vocation à être accessibles au public, résultent d'un choix collectif entre les parties intéressées à sa création et servent de base pour la solution de problèmes répétitifs* »⁷. L'ISO définit la norme comme un « *document établi par un consensus et approuvé par un organisme reconnu, qui fournit, pour des usages communs et repérés, des règles, des lignes directrices ou des caractéristiques, pour des activités ou leurs résultats, garantissant un niveau d'ordre optimal dans un contexte donné* ». La norme concrétise la volonté d'un groupe de définir un référentiel commun, public et reconnu et, pour ce qui concerne le monde économique, de faciliter les relations « clients – fournisseurs ». C'est donc un mode de publicité (au sens de « rendre public »). La norme pose le problème de sa mise en œuvre, mais elle fournit une référence commune destinées à faciliter le processus de communication (cf. J. Habermas⁸).

Le terme de *standard* est commun à la norme et au standard en anglais alors que l'on distingue les deux notions en français. Un standard résulte d'un acte unilatéral et émerge « *au travers de la médiation des processus de marché : c'est la dynamique d'adoption des acheteurs sur un marché qui aboutit finalement à sélectionner, parmi la diversité des alternatives technologiques possibles, un ou plusieurs standards qui subsisteront* »⁹. Le standard est plus assimilé à un processus réactif de consensus du monde économique ou du monde technique. Il répond, non seulement à des impératifs de communication mais également à des impératifs de vitesse. Le dictionnaire Larousse définit le standard comme un modèle, un type, une norme de fabrication, de production. Il recouvre un ensemble de recommandations développées et préconisées par un groupe d'utilisateurs. La notion de « standard ouvert » recouvre l'idée de communication.

Il est par contre difficile de traiter du standard ainsi compris sans se référer à un type de standard très particulier avec la notion de *best practice*, référence courante aujourd'hui. Il faut d'abord remarquer que la notion se réfère à un jugement de valeur qui permette de distinguer les *best practices* de celles qui le seraient moins, voire carrément des *bad practices*. Le référentiel de la *best practice*, c'est-à-dire ce qui fonde le jugement de valeur, est le plus souvent ambigu. Il se réfère à la fois à des référentiels « externes » à

⁷ B. Lelong & A. Mallard, « Dossier sur la fabrication des normes », *Réseaux*, vol. 18, n° 102, 2000, p. 11

⁸ J. Habermas, *Ethique de la discussion*, Cerf, Paris 1992

⁹ B. Lelong & A. Mallard, *op. cit.*, p. 20

l'organisation (un corpus normatif) et à un référentiel « interne » issu du jugement de la direction générale. La notion de *best practice* est donc soumise à un double jugement de valeur, la référence « externe » étant considérée comme plus « éloignée » que la référence interne. Le versant *practice* de la *best practice* vise un projet de routinisation de ladite pratique sans pour autant que la notion de soit réellement définie si ce n'est au travers de l'idée d'un état de l'art (standard) à la fois « en situation » et « hors situation ». La *best practice* se repère en effet « en situation », donne lieu à codification et jugement « hors situation » pour être re-socialisée « en situation » sur la base d'un double exercice : une promotion de la *best practice* et un dispositif de persuasion dans le but d'en faciliter l'adoption. Ces deux actes sont alors très proches de l'idéologie comme « passage en force », passage en force qui repose sur la simplification et l'incantation¹⁰. En effet, c'est par référence au volontarisme managérial et au jugement établi d'« en haut » qu'il est question de *best practice*, l'initiative volontaire étant, par exemple, une des modalités de création de ces *best practices*. Il faut noter le substitut que la notion de *best practice* propose à la plus transgressive innovation.

Le projet de l'adoption *best practice* est celui des isomorphismes (coercitif, mimétique et normatif) pour reprendre la classification de P. J. DiMaggio & W. W. Powell¹¹ par exercice d'un volontarisme managérial contribuant d'autant mieux à la légitimation du despotisme éclairé de la direction. La notion de *best practice* est supposée être fondée en raison par stimulation d'une xénomanie (la *bad practice* étant, pour sa part, et toujours en raison, rejetée par xénophobie). Avec la *best practice*, il est donc question d'un « atavisme » organisationnel de type « réflexe » pour le moins ambigu. Comme avec la norme, il est toujours question de rendre publique (à l'intérieur de l'organisation) une norme privée (celle de la direction) avec l'ambiguïté d'une stimulation « réflexe » en raison puisqu'il ne saurait être question de faire autrement tant cela est évident. Avec la *best practice*, on retrouve donc la tension « hétéronomie – autonomie ». Mais une autre dimension interfère avec celle-ci, celle du jeu « allomorphisme – isomorphisme » qui repose, pour ce qui est de l'allomorphisme, à un référentiel « externe » et, pour ce qui est de l'isomorphisme, sur cet « atavisme » organisationnel dont il était question plus haut.

Le label est au plan commercial ce que le standard est à l'organisation. En créant la distinction, le label est un moyen de construction des barrières à l'entrée.

¹⁰ Y. Pesqueux, « Parler de l'entreprise : modèle, image, métaphore », *Revue Sciences de Gestion*, n° spécial 20^e anniversaire, 8/9 septembre 1998, pp. 497-513

¹¹ P. J. DiMaggio & W. W. Powell, « The Iron-Cage revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Field », *American Sociological Review*, vol. 48, 1983, pp. 147-160

Il est toutefois important de souligner l'imprécision des référentiels normatifs éventuels dont les catégories « pures », celles de la normalité fonctionnelle, celles de la normalité statistique et celles de la normalité sociale et culturelle ont tendance à se mélanger.

Pour leur part, H. Savall & V. Zardet¹² proposent une classification des logiques de normalisation sur la base de ce qu'ils qualifient de « tétra normalisation » qui désigne les quatre grands pôles de normes correspondant aux grands enjeux, souvent contradictoires que constituent les échanges commerciaux (OMC, etc.), les conditions sociales (BIT, etc.), la sécurité comptable et financière (IASB, IFRS, etc.), la qualité et l'environnement (ISO, etc.). Les auteurs proposent deux hypothèses pour expliquer la dynamique de ces normes, celles des fonds de commerce liés à chacune de ces logiques normatives et celle de la responsabilité sociale des entreprises. Ils partent également de l'idée de l'accélération de la péremption des normes internationales pour expliquer l'élargissement de la référence à des normes du fait, par exemple, des manœuvres institutionnelles et concurrentielles pour défendre les positions nationales et pour rétablir la confiance (scandales comptables et financiers), de la péremption (exemples de l'ISO 9000 et des politiques de qualité totale et multiplication des autres normes ISO à la fois complémentaires et concurrentes, comme l'ISO 14 000), de la volonté des dirigeants des entreprises multinationales de faire de leurs normes privées des normes publiques, etc. Ces aspects conduisent à la prolifération des normes, institutions et organismes, à des conflits, concurrences et hiérarchies des normes, à leur application partielle et discordante, à des infractions, des pratiques frauduleuses et détournements des normes, à des sanctions financières ou pénales irrégulières et inéquitables. La notion de « tétra normalisation » prend également en compte les deux pôles « baladeurs », celui des normes sanitaires et scientifiques, d'où le désengagement des Etats par création d'institutions de proximité et de partenariats « public – privé » afin de participer au processus de normalisation. Le développement de marchés de la normalisation et le mimétisme dans l'application des normes offrent la possibilité de construire des barrières à l'entrée. Il se produit d'ailleurs une forme de contagion normative. La norme peut alors être considérée comme un « méta » produit, enjeu de dynamiques concurrentielles et d'incompatibilités momentanées (exemple de l'ISO 9000 et de l'EFQM). Elle devient à la fois règle du jeu et produit conçu et vendu par des agents économiques dont elle constitue le fonds de commerce (exemple de l'audit comptable, de l'audit social, de l'assistance aux pays en développement, des organismes certificateurs et auditeurs qualité & environnement, etc.). La norme sert de base à une

¹² H. Savall & V. Zardet, *Tétranormalisation, défis et dynamiques*, Economica, Paris, 2005
Yvon PESQUEUX

labellisation foisonnante : label de garantie des produits non fabriqués par des enfants, prix, qualité, labels sectoriels, professionnels, TOEFL pour l'anglais, etc. Elle tend aussi à polluer l'univers décisionnaire en influençant en termes d'objectifs et de contraintes la réflexion stratégique et le pilotage opérationnel des organisations. Elle est souvent « parachutée » sans accueil organisationnel d'où l'ambiguïté voulue de son contexte d'application, une consommation de valeur, des coûts cachés, la création de risques. La norme devient aussi un instrument d'ingérence chez les fournisseurs et sous-traitants, en permettant la mise en œuvre d'une véritable surveillance technologique, organisationnelle et économique et constituant la base de revenus récurrents pour l'audit. Elle développe la suspicion des agents organisationnels et, en même temps, la surabondance des pratiques dérogatoires. La conformité attendue est aussi souvent très proche du conformisme, conduisant alors à réduire l'innovation, voire à un véritable désarroi des agents organisationnels. Dans le cas d'une hétéronomie rigoureuse introduite par la norme (et les protocoles qui y sont associés, comme c'est parfois le cas avec la norme ISO 9000) on peut même être amené à parler de guidance, notion tirée du champ lexical de la religion.

L'environnement institutionnel s'en trouve affecté avec :

- La propension des institutions, administrations et organismes publics à externaliser la construction des normes à des groupes d'experts (les agences, par exemple) et donc, par là même, de mettre en question leur dimension institutionnelle (omniscience) et / ou de son application (audit),
- La configuration de territoires institutionnels trans-nationaux,
- L'éclosion de sources hybrides (du public et du privé) comme sources de normalisation (alors plus aisément manipulables, en particulier par les *lobbys* qui y sont présents),
- La floraison d'organismes d'accréditation, de certification, de qualification des produits ou des compétences,
- La multiplication des agences de notation financière, sociale, sécurité, environnement,
- La prolifération des organismes de contrôle privés et publics,

bref, la construction d'une idéologie du contrôle et de la compétition construite au regard des normes qui lui servent de référence, conduisant en outre à laminer la mise en œuvre des politiques publiques (exemple des « contre » études médiatisées, etc.) par exacerbation des dilemmes du type « développement économique – protection de l'environnement » du fait de conflits de hiérarchie entre les normes (internationales, sectorielles, nationales, etc.).

Mais le processus de légitimation de la norme est également important suivant qu'il est construit sur des modalités « ouvertes » (démocratie délibérative et / ou argument de la participation) ou bien sur des modalités « fermées » (club d'experts et argument de l'expertise).

C'est donc la référence à la norme qui conduit à la tension entre conformité et transgression, voire déviance.

Règle

L'idée de règle renvoie à celle de conscience car une règle n'est que règle consciente. Ce qui distingue la règle de l'habitude c'est qu'il est nécessaire de connaître les règles pour s'y conformer. A la frontière entre les deux notions de règle et d'habitude, quand on parle de règles de bienséance, il est implicitement fait référence au fait que les membres du groupe les perçoivent et se sentent obligés de s'y conformer. Une règle « oblige » en effet l'agent à s'y conformer et se distingue, à cet égard, de l'axiome et du postulat qui relèvent plutôt des prémisses du raisonnement.

La règle indique aussi le comportement à avoir dans des circonstances précises et n'a pas de valeur universelle. Il n'y a donc pas de règle générale au sens strict du terme mais, pour ce qui concerne le domaine de l'éthique, des lois morales dans ce cas-là. La règle s'applique dans les limites d'une situation, mais dont la circonstancialité se trouve être relativement stable. A la limite de la circonstancialité de la règle, se trouve la convention. La règle va donc osciller entre la convention aux fondements purement formels et la référence aux situations. Elle possède à la fois la fonction arbitraire d'une règle du jeu et celle, rationnelle, de porter du sens.

Mais il faut néanmoins souligner l'existence de règles qui régissent les comportements de façon normative (l'exemple de la prohibition de l'inceste, qui joue un rôle si important dans le caractère universel du concept ethnologique de culture en est un exemple). Elles régissent le comportement de façon normative et sont essentielles dans la définition des faits institutionnels. Mais le concept de règle comporte aussi l'idée de l'imitation, légitime et inviolable, dont l'impact dans l'univers esthétique est très important (être artiste est ainsi en quelque sorte faire comme cela doit être fait). C'est aussi plus généralement la référence légitime à l'état de l'art. Enfin, sur le plan

linguistique, le statut de la règle est tout aussi intéressant à mettre en évidence dans la mesure où il ne pourrait y avoir de langue sans règle.

Se référer à la règle, c'est donc se poser la question de ce qui est régulier et irrégulier. Il est à ce titre important de distinguer le malsain de l'irrégulier. Chez E. Durkheim¹³, l'anomie apparaît quand la transgression perd de vue la règle, comme s'il y avait absence de règle. La désobéissance à la règle se distingue également du désordre (qui s'oppose à l'« ordre ») et dont l'issue de revenir à un ordre.

Conformité, conformisme, déviance et transgression

Il est important de mettre au regard de la norme et de la règle, aussi bien le processus d'adhésion (dans sa version standard – la conformité tout comme dans version intégriste – le conformisme) que le processus de déviance au travers de l'acte de transgression. La conformité est en effet ce qui va fonder l'acte de ressemblance, et donc quelque part les perspectives de l'institutionnalisation de même qu'inversement, l'acte de dissemblance et les perspectives de la déviance, compte tenu (ou non) les logiques de récompense (au nom de la conformité) et de sanction (au nom de la transgression). Il est important de souligner l'impact de ces aspects (conformité, conformisme, déviance, transgression) dans le processus d'identification de l'individu au groupe. C'est aussi la référence à ces deux aspects qui fonde les tensions « contrôle – discipline » et « coopération – contrainte » dont l'issue ne va pas de soi. En effet, comme le souligne F. Bourricaud¹⁴ : *« la conformité n'est donc pas assurée par l'application mécanique de la contrainte et elle ne résulte pas infailliblement d'un calcul sur le résultat duquel des individus, pesant chacun son intérêt, se seraient mis d'accord »*. Avec cet ensemble de notions, il est important d'ajouter l'intercession des convictions et la référence à une autorité d'arbitrage.

La déviance se définit rapidement comme un écart à la norme mais laisse ouverte la question de ses fondements. Il en va ainsi de l'escapisme qui peut se définir comme *« la décision de se soustraire à une société, tenue pour illégitime et pourtant trop forte pour qu'on lui résiste, est susceptible de prendre des formes différentes. Il peut être strictement individuel (« pour vivre heureux, vivons cachés »), ou au contraire s'étendre au comportement d'un groupe tout entier, qui cherche avec plus ou moins de bonheur à se soustraire aux pressions d'un milieu hostile, par exemple en s'y fondant au moins en*

¹³ E. Durkheim, *De la division du travail social*, PUF, Paris, 1998 – *Le suicide*, PUF, Paris, 1983

¹⁴ F. Bourricaud, article « conformité et déviance », *Encyclopedia Universalis*, 2005

apparence »¹⁵. Il en va également du *coming out* par exemple, mais on entre alors là dans une perspective communautarienne voire communautariste. Mais la déviance se fonde aussi au regard de la figure du rebelle qui s'en prend au système de normes et / ou au système de valeurs, ces deux aspects permettant de distinguer le révolté du révolutionnaire. Le révolté, tout comme le rebelle, se confronte séparément des autres à des normes ou à des valeurs sans établir de liens entre elles tandis que le révolutionnaire s'attaque, entre autres, aux principes réunissant normes et valeurs de façon globale. Le délinquant s'écarte volontairement des normes pour les contourner à son strict profit. Mais la déviance naît aussi de l'ambiguïté des normes qui ouvre alors le champ des interprétations (et donc des comportements) possibles. La notion est contiguë à celle de marginalité et peut déboucher sur la délinquance. C'est avec cette acception que l'accent est mis sur l'importance du « milieu ». Son origine peut être considérée comme relative à une initiative individuelle (du fait de l'exercice de la volonté), à l'impossibilité individuelle à ce conformer à la norme (pour des raisons cliniques) mais aussi fonction du regard porté par le groupe « conforme ». Dans ce dernier cas, la déviance peut être considérée comme une diversion par rapport à la conformité. Comme le souligne J. Selosse¹⁶, « aucune conduite n'est déviante en soi, c'est la signification qu'on lui prête en fonction de critères normatifs individuels et sociaux qui lui confère ce caractère ». Le déviant est donc perçu en tant que tel et rejeté par les groupes sociaux dominants, quitte à rejoindre le groupe des déviants, groupes à forte cohésion. Pour sa part, L. Sfez¹⁷ distingue la déviance « normale » ou fausse déviance (individus membres d'un sous-système 2 prétendument déviant au regard des catégories d'un sous-système 1 tout en lui étant indispensable – la prostitution, par exemple) des déviations partielles (de type 1 par remise en cause d'un ou de plusieurs sous-systèmes sans remise en cause des rapports dominants et de type 2 qui remet en cause les rapports de production) de la déviance totale où la distance est insurmontable). G. Lapassade¹⁸ situe la déviance en tension avec la pression vers l'uniformité et signale l'ambiguïté du rapport à la déviance qui oscille entre le rejet et le regret des apports que le déviant pour effectuer au groupe qui le rejette.

La transgression, pour sa part, peut être assimilée au processus de déviance, mais ne prend sens qu'au regard des autres termes possédant le suffixe « -gression » : la régression qui est un retour en arrière, la progression, qui est un mouvement en avant, la

¹⁵ F. Bourricaud, *op. cit.*

¹⁶ J. Selosse, article « déviance », R. Doron & F. Parot (Eds.), *Dictionnaire de psychologie*, PUF, Paris, 2003

¹⁷ L. Sfez, *Critique de la décision*, Presses de la Fondation nationale des sciences Politiques, Paris, 1992 (4^e ed.)

¹⁸ G. Lapassade, *Groupes, organisations, institution*, Economica, Paris, 2006

digression, qui marque l'éloignement de la norme, sans jugement de valeur et l'agression qui est une manière violente d'imposer sa norme (ou de réagir au fait que l'Autre tente de vous imposer la sienne). La transgression est marquée par le jugement normatif sur le dépassement des limites au regard de la dualité « permis – interdit » dans la perspective de déplacer ces limites. Elle contient donc l'idée de dépassement.

La conformité passe par l'intériorisation de la norme là où le conformisme passe par la dépendance et, dans les deux cas, il est bien question d'identification. La conformité à la norme pose la question de la transgression acceptée : la dérogation. Et à la boulimie des normes du « moment libéral » correspond la boulimie des demandes de dérogation. A. Orléan¹⁹ met l'accent sur le mimétisme comme levier du conformisme. Il distingue trois types de mimétismes : le mimétisme normatif qui a pour but de ménager la désapprobation du groupe, le mimétisme auto-référentiel qui est de nature plus identitaire ou alors de nature mécanique (préjugé) et le mimétisme informationnel qui se réfère à l'action des autres comme étant de valeur supérieure.

Le « principe » de transparence... et autres « principes »

Soulignons d'abord la prolifération épidémique des principes à épithète, tous ces principes étant plus ou moins reliés les uns aux autres...

La référence à des principes vient, dans l'univers de la gouvernance, se combiner à la logique des lois et des normes. Avec la référence à des « principes », il faut souligner que, pour partie, il s'agit d'un abus de langage, « principe » étant substitué à « convention » ou même « habitude ». Or si un principe est peu discutable, il n'en va pas du tout de la convention et encore moins de l'habitude ! A ce titre, il y a très souvent usage abusif du terme de « principe » venant en fait masquer celui de préjugé. Par ailleurs, avec l'usage qui va être fait de la notion de principe, il est plus question de valeurs pouvant servir de base à un jugement. Il y a alors une sorte de confusion entre les deux notions de « principe » et de « valeur », un tel principe se rapprochant alors beaucoup plus d'un slogan. Mais cette confusion sert aussi à attribuer une valeur symbolique au principe alors que sa transcription ne se fera jamais qu'en termes de procédures et la conformité au principe en termes de vérification. Le principe sert à transférer de l'omniscience, à en faire un objet inconditionné, alors que l'omniscience était traditionnellement celle des Pouvoirs Publics et des fonctionnaires publics de

¹⁹ A. Orléan, « Psychologie des marchés, comprendre les foules spéculatives » in J. Ravereau & J. Trauman (Ed.), *Crises financières*, Economica, Paris, 2001, p. 105-128
Yvon PESQUEUX

l'Etat-administratif. Au nom du « principe », l'omniscience est déléguée à un tiers auditeur. Un tel objet inconditionné ainsi vérifié s'en trouve d'autant plus débonnaire pour les plus puissants des agents de la société qu'ils sont ceux qui peuvent et savent jouer avec, voire en fixer les modalités et qu'ils sont aussi ceux qui payent le mieux les tiers auditeurs. Pour les autres, c'est tant pis !

Au sens strict du terme, un principe est ce qui se situe à l'origine des choses, mais c'est aussi un mode d'action s'appuyant sur un jugement de valeur prédéfini, les deux aspects étant indissociablement liés pour ce qui nous concerne ici. Le principe va alors, de façon chronologique, relier l'*a priori* avec l'*a posteriori*. Il va avoir force de loi, mais de loi déterritorialisée, d'où sa reterritorialisation sur la base de la primauté accordée à la rationalité procédurale (où l'on revient aussi à la vérification qui est inhérente à ce type de rationalité).

En corrélation avec le « moment libéral », on observe la référence croissante à des principes à épithète comme fondement à l'expression d'une *soft law*. Ils concourent à la mise en exergue d'une impossible responsabilité dans le cadre, pour prendre la métaphore de M. Foucault, d'un tribunal permanent qui finalement ne juge jamais. Par ailleurs, ces principes « font système ».

L'ensemble de ces principes tend à « faire système », conduisant ainsi à fonder le système de valeur de la vie en société du « moment libéral ». Une des caractéristiques saillantes en est que le fait de « rendre public » serait constitutif du « Bien Commun ». Le « rendre public » fonde une délibération sans fin, les efforts déployés pour rendre public laissant peu d'énergie disponible ensuite pour statuer en termes de « Bien Commun ». La délibération s'exonère ainsi de la fin de la délibération. Or le public « éclairé » par le jeu de ces principes ne peut constituer comme cela un fondement du « Bien Commun » par addition simple des opinions éclairées. Il s'agit d'une forme de théorie informationnelle du « Bien Commun ».

De plus, il faut souligner la médiation de l'audit comme tiers omniscient dans ce processus d'éclaircissement et rappeler, avec M. Power²⁰, « l'obscurité essentielle de l'audit ». En effet, on ne peut mesurer la qualité d'un audit ou la qualité d'une certification. On ne connaît ni la fonction de production de l'audit, ni les auditeurs et c'est de là que naît l'obscurité quant aux certitudes de l'audit. Face à cette obscurité, les cabinets d'audit opposent leur réputation : la qualité de jugement d'un auditeur se

²⁰ M. Power, *La société de l'audit : l'obsession du contrôle*, Editions La Découverte, Paris, 2004
Yvon PESQUEUX

mesurerait avec le temps, d'où l'importance de faire confiance aux « professionnels – experts », ce qui est d'ailleurs « tout bénéfice » pour eux qui sont facturés au temps passés. Mais c'est aussi la réputation qui rend le marché de l'audit impénétrable par des « non auditeurs » et qui leur confère un si obscur pouvoir.