

Jérémy Eydieux	Benoît Journé	Stéphanie Tillement
Doctorant	Professeur des Universités	Maître Assistant
Chaire RESOH	Chaire RESOH	Chaire RESOH
IMT Atlantique	Université de Nantes - IAE	IMT Atlantique
LEMNA	LEMNA	LEMNA
Campus de Nantes		Campus de Nantes
eyle.jeremy@googlemail.com	benoit.journe@univ-nantes.fr	stephanie.tillement@mines-nantes.fr
06.60.83.24.62	02.40.14.17.48	02.51.85.85.55

## Discuter la sûreté et sa démonstration : négociier ce qui fait preuve

Depuis les années 1970, la gouvernance des grandes organisations fait l'objet d'un nombre croissant de dispositifs de contrôle, tels que les audits financiers, le contrôle des installations à risques ou les inspections vétérinaires.

La littérature montre que ces instances mobilisent des processus de négociation (Hauray, 2005), qui, à l'inverse de l'expertise technique, privilégient la prise de décision plutôt que l'exactitude scientifique (Journé & Stimec, 2015). Nous nous inscrivons dans le prolongement des approches interactionnistes de la négociation (Strauss, 1992). Mais la littérature n'éclaire pas comment la négociation peut porter sur ce qui fait problème, et qui se concrétise par la relation logique entre l'objet contrôlé (dans notre cas, la sûreté) et d'autres objets périphériques (tels que les relations de sous-traitance, ou les risques de sécurité au travail). Pour ce faire, nous tirons parti de la philosophie pragmatiste, qui permet d'interpréter la manière dont les acteurs se mettent d'accord sur ce qu'il convient de mettre en doute, de croire, et sur ce qui est important (Dewey, 2011 ; James, 1916 ; Peirce, 1878 ; Rorty, 2017).

Nous nous intéressons au "dialogue technique" entre les exploitants et l'Institut de Radioprotection et de Sûreté Nucléaire (IRSN), utilisé en France pour gouverner les risques nucléaires et qui privilégie l'expertise technique (Rolina, 2010). Nous étudions deux cas relatifs à des "démonstrations de sûreté", au cours desquelles les acteurs doivent se mettre d'accord sur ce en quoi consiste la sûreté et sur ce qui la démontre. Nous avons procédé par collecte de documents d'archives (404 doc., approx. 10.000p) complétée d'entretiens (11 ent., approx. 21h), puis par une analyse de l'intertextualité des corpus et par une analyse narrative des sujets discutés.

Nous nous appuyons sur deux cas. Le premier montre une négociation d'ordre prescrite (Journé & Stimec, 2015), où l'IRSN, en doutant des éléments de démonstration, fait entrer de nouveaux objets dans le champ de ceux ayant un impact sur la sûreté, en contradiction avec les croyances de l'exploitant. Le second cas est une négociation non prescrite, que l'exploitant met à profit en observant quels sont ses doutes que prolonge l'IRSN, pour vérifier les objets ayant un impact sur la sûreté. En montrant comment est pensée la sûreté et sa démonstration, nous soulignons comment les processus de négociation portent sur les logiques de raisonnement des interlocuteurs.

### Bibliographie

- Dewey, J. 2011. *La formation des valeurs*. Paris: Les Empêcheurs de penser en rond.
- Hauray, B. 2005. Négociation et argumentation dans la relation de contrôle. Les autorités sanitaires face aux laboratoires pharmaceutiques. *Négociations*, 4(2): 83-98.
- James, W. 1916. *La Volonté de Croire*. Paris: Flammarion.
- Journé, B., & Stimec, A. 2015. *Négociation et sûreté : Un état de l'art*. Cahiers de la FONCSI.
- Peirce, C. 1878. Comment se fixe la croyance. *Revue philosophique de la France et de l'étranger*, 3(6): 553-569.
- Rolina, G. 2010. Prescrire la sûreté, négocier l'expertise. *Gérer et Comprendre*(101): 84-94.
- Rorty, R. 2017. *La philosophie et le miroir de la nature*: Seuil.
- Strauss, A. 1992. *La trame de la négociation : Sociologie qualitative et interactionniste*: L'Harmattan.