

# **Topologie intégrée et processus différenciés de la normalisation internationales**

Jean-Christophe Graz  
Centre for Global Political Economy  
University of Sussex, UK  
Institut d'Etudes Politiques et Internationales,  
Université de Lausanne  
[jean-christophe.graz@iepi.unil.ch](mailto:jean-christophe.graz@iepi.unil.ch)

*Version préliminaire*

*Commentaires bienvenus*

Communication pour le Forum de la régulation, 9-10 octobre 2003, Paris.

## 1. Introduction

La normalisation internationale désigne les spécifications techniques volontaires intervenant dans l'organisation de la production et des échanges internationaux (normes ISO, sigle CE, systèmes d'interopérabilité dans les communications mobiles, etc.). Cette communication prolonge les réflexions ayant cours dans le champ d'étude de l'économie politique internationale sur les nouvelles formes d'autorité non-étatique sur la scène internationale (Chavagneux, 2002; Cutler, et al., 1999; Graz, 2001; Hall and Bierstecker, 2002; Haufler, 2001). Au lieu d'opposer la loi et la réglementation publique aux règles et conventions privées, elle se propose d'explorer comment la normalisation internationale traverse l'opposition entre État et marché en déclinant plusieurs niveaux d'une forme hybride d'autorité à l'échelle mondiale.

Comme l'indiquent Loya et Boli (1999, p.169), « la normalisation touche virtuellement chaque marchandise et chaque processus productif de notre vie quotidienne, du plus mondain ou plus ésotérique ». L'étiquetage CE nous est aujourd'hui familier. De même, qui n'a pas entendu parler d'ISO 9000 ? Et il va de soi que les procédés industriels mobilisent des spécifications techniques harmonisées. Mais peu de gens savent que c'est une conférence entre Phillips, Sony, IBM et Microsoft qui a produit le High Sierra Standards for Compact Disks Read Only Memory, à l'origine du CD-ROM. Encore moins sont au fait des négociations en cours sur une norme internationale de services financiers personnalisés ou sur l'harmonisation européenne des services funéraires<sup>1</sup>.

Si aujourd'hui le statut des normes internationales dans le fonctionnement de nos sociétés devient un sujet de préoccupation publique, c'est probablement autant en raison de leur emprise insoupçonnée sur notre vie quotidienne que de l'opacité des relations qu'elles entretiennent avec la mondialisation des marchés et le rôle de État dans l'économie. La normalisation se situe en effet entre deux eaux. Des milliers d'organismes aux configurations très diverses établissent des spécifications techniques sur une base volontaire, par l'association des professionnels de chaque secteur ; mais les

---

<sup>1</sup> ISO Bulletin, April 2003, ; CEN Newsletter, June 2002.

gouvernements continuent à définir la ligne de partage entre normes volontaires et législation obligatoire et à encadrer les conditions d'élaboration des normes et de leur reconnaissance sur le territoire national.

Cette contribution soutient la thèse selon laquelle l'univers de la normalisation internationale est aujourd'hui en proie à un antagonisme profond, qui oppose les partisans d'une *socialisation des normes internationales* à ceux d'une *mondialisation des normes marchandes*. Les premiers, en faveur des projets actuellement en cours de consultation à l'ISO, ont pour objectif de transférer le plus massivement possible la compétence universelle de la loi républicaine dans le cadre formel de la normalisation internationale. Les seconds ont pour objectif de faire voler en éclat le rôle joué par ce cadre formel et le supplanter par une reconnaissance universelle de normes sectorielles minimales définies principalement par les seuls opérateurs du marché. Dans le domaine de la normalisation internationale, cette seconde tendance est à l'offensive, avec laquelle les organismes officiels doivent composer.

Après une brève présentation du contexte de la normalisation internationale, deux schémas théoriques sont développés en vue d'analyser la façon dont cette forme hybride d'autorité internationale exerce concrètement son pouvoir. Le premier désigne la *topologie intégrée* de la normalisation internationale, en caractérisant les institutions en charge de définir les normes et l'objet de leur pratique<sup>2</sup>. Il fait jouer les axes privé—public et physique (poids et mesures) — sociétal (par ex. santé et sécurité au travail). Le second schéma aborde la séquence qui fait suite à la définition des normes. Il présente les *processus différenciés* de la normalisation internationale pour identifier les modalités de mise en œuvre des normes une fois qu'elles sont homologuées. Dans le système de reconnaissance de normes à l'échelle planétaire, il établit la distinction entre les procédures organisationnelles et la compétence territoriale. Enfin, le papier examine les clivages sur la forme à donner à chacune de ces quatre dimensions, en abordant plus spécifiquement le cas des projets en cours de consultation à l'ISO relatifs au

---

<sup>2</sup> Le concept de topologie emprunte à la géométrie l'idée de plasticité des formes et de déformation des structures. Sa pertinence est d'appréhender l'idée selon laquelle l'existence de structures déformables exclut la construction d'un cadre d'analyse rigide fondé sur la base d'hypothèses généralisées (Théret, 1992, p. 79).

développement d'une norme internationale de gestion de la responsabilité sociale des entreprises.

## **2. Le contexte**

Dans le domaine de la régulation économique internationale, les normes internationales se réfèrent aux spécifications techniques intervenant dans l'organisation de la production et des échanges internationaux. Elles portent sur les mesures, le design, les performances ou les effets associés à des produits, des processus industriels ou des services. Le monde de la normalisation contemporaine a connu depuis environ deux décennies d'importants bouleversements. Auparavant, les spécifications techniques demeuraient largement du ressort du cadre réglementaire de la loi, de normes d'entreprises relevant du choix managérial et, marginalement, d'institutions nationales de normalisation. Aujourd'hui, le cadre réglementaire de la loi a cédé le terrain face aux normes volontaires élaborées dans un ensemble d'organismes publics ou privés, à l'échelle internationale ou régionale (Graz, 2002).

A l'échelle régionale, la « nouvelle approche » en matière d'harmonisation technique adoptée par la Communauté européenne en 1985 a eu des conséquences considérables. Le mécanisme de base de la « nouvelle approche » consiste à transposer le principe de subsidiarité des institutions européennes dans les relations à établir entre les sphères politique et économique. Pour ce faire, la législation des pouvoirs publics européens doit se limiter aux seules exigences essentielles et générales auxquelles doivent correspondre les produits mis sur le marché, en particulier dans le domaine de la santé, de l'environnement, de la sécurité sur le lieu de travail et la protection des consommateurs. Dans les secteurs concernés par la nouvelle approche, l'harmonisation des spécifications techniques, des critères de performance ou des exigences de qualité est dès lors du ressort des organismes de normalisation volontaire européens (CEN, Cenelec, Etsi). Par ailleurs, le principe d'autorégulation est étendu aux fonctions de surveillance, puisque les produits mis sur le marché bénéficient d'une présomption de conformité aux normes sur la base de la seule déclaration du fabricant. Le premier objectif de la directive de 1985 était d'éviter qu'avec la mise en place du marché unique en 1992 les entraves aux échanges se déplacent massivement dans le domaine des spécifications techniques ; mais elle a aussi

largement favorisé le positionnement stratégique des normes européennes sur le marché mondial (Egan, 2001; Vogel, 1995).

A l'échelle internationale, l'importance de la normalisation internationale a franchi un seuil crucial depuis la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995. Contrairement au GATT, dont les dispositions en matière de réglementation techniques demeuraient peu contraignantes, l'Accord sur les Obstacles techniques au commerce (OTC) et l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), qui font maintenant partie intégrante du dispositif réglementaire de l'OMC, confèrent aux normes internationales un rôle majeur dans l'harmonisation des spécifications techniques appliquées aux biens et services. Comme la « nouvelle approche » européenne, la réglementation des États n'est acceptable que si elle répond à des « objectifs légitimes » clairement établis, tels que la sécurité, la santé ou l'environnement. Et l'objectif d'éliminer les obstacles « non-nécessaires » au commerce engage à remplacer les normes établies dans le seul cadre national par les normes internationales existantes<sup>3</sup>.

Encore faut-il savoir ce qu'est une norme internationale – par-delà le partage des compétences entre pouvoirs publics et organismes de normalisation. Cinq ans après la création de l'OMC, les conclusions du second examen trisannuel de l'Accord OTC ont tenté d'en clarifier la définition. L'élaboration des normes internationales devrait à ce titre garantir « la transparence, l'ouverture, l'impartialité et le consensus, l'efficacité, la pertinence et la cohérence, et tenir compte des préoccupations des pays en développement ».<sup>4</sup> Comme tout document diplomatique, le langage utilisé cherche surtout à établir un compromis qui puisse inclure les principaux protagonistes de la négociation, tout en excluant d'autres. Car les acteurs de la normalisation internationale sont sur ce point profondément divisés.

Le système européen de normalisation se situe dans le sillage des institutions officielles de la normalisation internationales, telles que l'ISO, (l'Organisation internationale de normalisation), la CEI (la Commission électrotechnique internationale) et l'UIT-T

---

<sup>3</sup> Voir en particulier l'article 2 et l'Annexe 3 de l'Accord OTC et l'article VI :4 de l'AGCS. Pour une analyse juridique détaillée : Marceau (2002).

(l'Union internationale des télécommunications – section normalisation). Dans les années quatre-vingt-dix, des accords de coopération ont été signés pour laisser libre choix de la plate-forme de négociation (soit les organismes européens, soit le système international), tout en maintenant le principe d'adoption commune grâce à une procédure de vote parallèle.<sup>5</sup> En revanche, aux États-Unis, la normalisation repose sur un système complexe de centaines d'organismes privés de nature sectorielle. Durant des décennies, la place prééminente des États-Unis en matière d'innovation technologique signifiait que de nombreuses normes adoptées dans le cadre de ces organismes valaient de facto à l'échelle internationale. Mais il existe un véritable conflit de la normalisation internationale entre les États-Unis et l'Europe. Il a pour toile de fond des systèmes juridiques opposés, la mise en concurrence de leur politique industrielle et des désaccords profonds sur le rôle respectif des acteurs privés et des pouvoirs publics dans l'élaboration et l'adoption des normes {Egan, 2001 #632}. Comme nous le verrons ci-dessous, l'importance de ce conflit doit pourtant être relativisée en regard des pressions qu'exercent sur les deux protagonistes réunis la montée en puissance des normes dites « de consortium », développées en privé par les industriels pour résoudre un problème donné.

En définitive, il ne fait guère de doutes que la « nouvelle approche » européenne et l'Accord sur les Obstacles techniques au commerce de l'OMC autorisent un transfert vers la normalisation volontaire d'un ensemble de spécifications techniques relevant jusqu'alors du domaine réglementaire public national. Cette orientation va de pair avec une mondialisation des marchés, la recherche d'économies d'échelles dans une production globalisée et une obsolescence planifiée des produits dont le cycle de vie est toujours plus court. Mais dans le continuum qui s'étend de la réglementation technique des pouvoirs publics aux spécifications techniques développées par des consortiums privés et protégées par des brevets, la normalisation internationale est elle-même sujette à d'importantes lignes de fracture qui traversent l'opposition entre État et marché. C'est en ce sens que les normes internationales déclinent différents niveaux d'une forme hybride

---

<sup>4</sup> « ANNEX 4, Decision of the Committee on Principles for the Development of International Standards, Guides and Recommendations with Relation to Articles 2, 5 and Annex 3 of the Agreement », WTO TBT Triennial Review, WTO Committee on TBT, G/TBT/9; 11 November 2000, p. 24.

<sup>5</sup> Ce sont les accords dits de Vienne et de Dresde, respectivement entre l'ISO et le Comité européen de normalisation (CEN) et entre la CEI et Comité européen de normalisation électrotechnique (CENELEC).

d'autorité à l'échelle mondiale. Le cadre d'analyse qui suit cherche à préciser la façon dont cette forme d'autorité est en mesure d'exercer concrètement son pouvoir.

### **3. Le cadre d'analyse : topologie intégrée et processus différenciés**

Jusqu'il y a moins de deux décennies, l'étude de la normalisation était confinée aux domaines de l'ingénierie (Cargill, 1989; Toth, 1984), de l'économie industrielle (Drèze, 1989; Gabel, 1991; Swann, 2000) ou du droit (Joerges, et al., 1999; Leebron, 1996). Il s'agissait principalement d'analyser le contenu et les performances des spécifications techniques sur tel ou tel produit, d'en évaluer les bénéfices sur l'entreprise, l'impact sur la branche d'activité, la nature de la concurrence sur une économie donnée et, plus généralement, les obligations légales qui en découlent, dans le domaine de la sécurité, de la santé, de l'environnement, ainsi que du point de vue de la propriété intellectuelle et des mesures antitrust. Aujourd'hui, la normalisation constitue également un objet d'étude socio-politique. Selon David (1995, p. 18), les choix politiques qui affectent la normalisation internationale renvoient en fin de compte au problème fondamental auquel toute organisation sociale est confrontée : « le choix entre l'ordre et la liberté ». De ce point de vue, la normalisation renvoie à la liberté des acteurs privés à établir des spécifications techniques et au cadre institutionnel conférant un certain ordre au déploiement de ces pratiques. Ainsi, quel qu'il soit, le choix de la normalisation est porté par des institutions. Or, comme le déplore Mattli, « la littérature consacrée aux normes n'est généralement pas en mesure d'offrir une analyse théorique solide susceptible d'expliquer ou d'évaluer aussi bien dans le passé que dans le présent les arrangements *institutionnels* relatifs aux normes » (Mattli, 2001, p. 331 – souligné par l'auteur).

Pour expliquer la relation entre la pratique des acteurs privés de la normalisation et son cadre institutionnel, quelques auteurs s'appuient sur les approches néoinstitutionnalistes des sciences sociales. Ce faisant, ils développent le plus souvent une analyse utilitariste en termes d'intérêts et de choix rationnels. Sans forcément nier les conflits de distribution susceptibles d'entraver les conditions de coopération requises au cadre institutionnel de la normalisation, la prise en compte des phénomènes de pouvoir se fait, dans une telle

perspective, sur la base de critères quantifiables et définis *a priori*<sup>6</sup>. Parmi les auteurs néoinstitutionnalistes, il en est toutefois qui prennent acte de la dimension contingente du politique et de sa diversité dans l'espace international. Les critères qu'ils privilégient sont dès lors les systèmes de valeurs, le contrôle des institutions démocratique sur les organismes de normalisation ou les différents rapports de forces internes relatifs à l'élaboration de telle ou telle norme (Egan, 2001; Nicolaïdis and Egan, 2001; Schmidt and Werle, 1998). Ces travaux contribuent en particulier au débat qui oppose les partisans du système fortement institutionnalisé de l'ISO/CEI et de l'Union européenne à ceux qui défendent le bien-fondé du marché de normes concurrentes en vigueur aux États-Unis ou, de façon plus radicale, l'efficacité des arrangements oligopolistiques dans le cadre de consortiums privés. Mais ils évacuent de leur analyse une conception structurelle du pouvoir, focalisée sur l'environnement dans lequel les interactions stratégiques des agents prennent place<sup>7</sup>. Aussi, n'expliquent-ils pas directement comment les normes internationales s'inscrivent dans l'espace polymorphe des nouvelles formes d'autorité non-étatique sur la scène internationale.

Les normes internationales s'inscrivent au cœur de l'infrastructure de la mondialisation. Selon les estimations, elles affectent jusqu'à 80% du commerce mondial (OCDE, 1999). Leur espace de déploiement s'étend non seulement à l'échelle planétaire, mais aussi à l'ensemble des conflits émanant du système industriel (Murphy, 1994). En étant produites et évaluées dans le cadre des instances de coordination du capitalisme (Sinclair, 1999), les normes internationales mobilisent comme lui des intérêts contradictoires. Le travailleur peut y trouver une protection sur les lieux de travail (par exemple, les normes de sécurité des machines ou de nuisance sonore maximale) et une garantie sur les produits de consommation (étiquetage des produits), alors qu'un industriel verra d'abord l'accès au marché, le véhicule du progrès technique et un outils stratégique dans le jeu de la concurrence.

---

<sup>6</sup> C'est le cas de la plupart des contributions réunies dans un numéro spécial du *Journal of European Public Policy* (Mattli, 2001).

<sup>7</sup> De façon générale, le pouvoir structurel se réfère aux structures matérielles et discursives qui affectent de façon intentionnelle et inintentionnelle le champ du possible d'un ensemble d'acteurs sociaux. Voir en particulier Guzzini (2000).

Pour expliquer en quoi et jusqu'où la normalisation internationale fait partie du pouvoir structurel de l'économie politique mondiale, la cadre d'analyse qui suit développe deux schémas théoriques. Le premier caractérise la *topologie intégrée* de la normalisation internationale. Il établit la façon dont la définition des normes se situe dans un continuum institutionnel entre le marché de droits de propriété intellectuelle et la Loi de la République d'une part, et dans un continuum matériel entre spécifications physiques et sociétales d'autre part (figure 1). Le second schéma aborde la séquence qui fait suite à la définition des normes. Il présente les *processus différenciés* de la normalisation internationale pour identifier les différentes façons dont les normes sont mises en œuvre. Il fait jouer les principes de confiance (au travers des procédures organisationnelles) et d'autonomie (au travers de la compétence territoriale) qui encadrent le système de reconnaissance de normes à l'échelle planétaire (figure 2).

### *Topologie intégrée*

La topologie intégrée de la normalisation internationale repose en premier lieu sur la distinction entre les sphères publique et privée. Tous les acteurs de la normalisation internationale sont soumis à la double pression des mécanismes de marché et de l'encadrement des pouvoirs publics, mais chaque système canalise différemment les relations à établir entre les sphères économique et politique. En ce sens, le premier axe le long duquel situer la normalisation internationale est celui d'un *continuum institutionnel*. Pour reprendre l'expression de David citée ci-dessus, celui-ci reflète le choix de toute société entre l'« ordre » et la « liberté ». Dans le lien qu'elles entretiennent avec la sphère économique, les spécifications techniques sont généralement soumises à la dynamique concurrentielle de l'innovation technologique et intègrent les contraintes des titres de propriété privée du marché. Mais elles peuvent tout aussi bien relever de la sphère publique, en raison de l'intérêt général qu'elles incarnent pour la société sur un espace donné. L'insertion de la normalisation dans un cadre institutionnel a joué un rôle important dans l'extension du progrès technique et l'unification des marchés nationaux à la fin du XIXe et la première moitié du XXe siècles. C'est la transposition de cette institutionnalisation sur le plan international qui constitue aujourd'hui un enjeu d'envergure (Spruyt, 2001; Sykes, 1995).

Lorsqu'elles sont obligatoires, exécutoires et générales, les spécifications techniques ont force de loi et le statut de réglementation publique. De nombreuses exigences en matières environnementales, de sécurité ou de protection des consommateurs sont définies selon de telles procédures. Cela n'exclut pas un volet complémentaire sur une base volontaire. Dans de telles circonstances, les caractéristiques techniques impliquent des organismes de normalisation, dont les statuts varient considérablement selon les pays. Agences gouvernementales ou parapubliques –comme au Portugal, en Irlande au Luxembourg, ainsi qu'au Japon ou dans la plupart des pays en développement ; associations privées à but non lucratif, mais étroitement associées au cadre réglementaire de l'Etat – comme dans la plupart des pays européens ; enfin, entreprises de nature strictement privée ne bénéficiant que peu ou prou de subventions de l'Etat et avec lequel elles n'entretiennent pas de relations étroites – comme aux États-Unis, en Australie ou au Royaume-Uni (Crignou, 2002).

En se déplaçant davantage en direction de la sphère privée, on rencontre des acteurs privés spécialisés dans la production de normes et sans relations privilégiées avec l'État. C'est dans cette zone que se situent les centaines d'organismes sectoriels privés qui font partie du paysage de la normalisation aux États-Unis<sup>8</sup>. Parmi elles, une dizaine comptent pour plus de 90% des normes produites; dans l'industrie pétrolière, ce sont celles de l'American Petroleum Institute (API) ; dans l'automobile, celles de la Society of Automotive Engineers (SAE) ; dans l'électrotechnique, celles de l'Institute of Electrical and Eelectrotechnics Engineers (IEEE) ; sur le plan multisectoriel, ce sont celles de l'American Society of Mechanical Engineers (ASME) et de l'American Society for Testing and Materials (ASTM). Le président d'ASTM, James Thomas, considère d'ailleurs que son organisation « compte maintenant parmi les très rares producteurs de normes internationales restantes au monde ».<sup>9</sup> L'usage du terme de « normes internationales » est crucial, car il exprime le statut privilégié des spécificités techniques reconnues au titre du dispositif réglementaire de l'OMC. L'inclusion des normes établies par les grands organismes sectoriels américains dans l'Accord OTC et l'AGCS n'a pas

---

<sup>8</sup> Plus de trente mille normes ont été développées aux Etats-Unis dans le cadre de plus de 400 organisations ; voir notamment (United States House of Representatives Committee on Science, 2001).

<sup>9</sup> Entretien, Berlin, 27 septembre 2001.

encore été tranché en raison notamment de l'absence de cas porté auprès de l'ORD.<sup>10</sup> Mais selon le président d'ASTM, la réponse est simple : « le marché mondial est opportuniste. Quand il choisit ASTM, nous honorons son choix. C'est notre job. C'est notre responsabilité ». <sup>11</sup>

Enfin, les normes de consortium sont des spécifications mises à la disposition de tous, mais développées par un nombre plus ou moins restreint d'industries décidées à donner une réponse collective à un problème donné, en particulier en matière d'innovation dans les technologies de pointe. Elles portent principalement sur la compatibilité des différents composants nécessaires au développement d'un nouveau produit (CD-ROM) ou sur les modes d'interopérabilité dans le domaine des télécommunications et des technologies de l'information (protocole TCP/IP qui permet la mise en réseau des ordinateurs à l'échelle planétaire). Mais elles peuvent aussi porter sur des enjeux sociaux, tels que la responsabilité sociale des entreprises. Lorsqu'elles sont de nature strictement technique, les normes de consortium contiennent souvent des séquences protégées par des droits de propriété intellectuelle, même si les entreprises détentrices de ces droits ne les font pas valoir pour assurer une diffusion maximale de la technologie qu'ils dominent. Le degré ultime de privatisation des normes se trouve ainsi dans la possibilité de contrôler l'ensemble d'une filière technologique par l'entremise de brevets, d'accords de cession de licence et de leur protection par les droits de propriété intellectuelle (Liotard, 1999; Salter, 1999, p. 107). Cela peut se faire sur une base oligopolistique (CD-ROM) ou monopolistique (système d'exploitation Windows de Microsoft). Selon le haut fonctionnaire britannique en charge des questions de normes et de réglementations, les enjeux liés à cette question sont tels que « la relation entre les droits de propriété intellectuelle et la normalisation est loin d'être éclaircie »<sup>12</sup>.

L'explosion des forums industriels à partir des années quatre-vingt a eu un effet considérable sur l'infrastructure formelle de la normalisation, la poussant à réévaluer la filière classique de l'élaboration des normes afin de développer de nouveaux mécanismes

---

<sup>10</sup> Le cas porté auprès du mécanisme de règlement des différends invoquant l'Accord OTC est celui qui a opposé l'UE au Pérou sur les critères de définition des sardines.

<sup>11</sup> Discours devant la 10<sup>e</sup> conférence internationale des utilisateurs de normes, Berlin, 27 Septembre 2001.

<sup>12</sup> David Reed, Directeur des normes et réglementations techniques, Ministère britannique du commerce et de l'industrie, entretien avec l'auteur, Londres, 9 décembre 2002.

et types de documents pour les cas où la rapidité d'élaboration et de publication est prioritaire. L'introduction de procédures uniquement électroniques a permis de réduire considérablement le temps nécessaire à l'élaboration d'une norme internationale homologuée (qui était au préalable de l'ordre de cinq ans). Mais il y a plus. Sous le terme générique de « nouveaux produits », l'ISO – sur le plan européen le CEN –, et beaucoup plus largement, la CEI et l'UIT-T– Cenelec et Etsi en Europe – transposent le modèle des normes de consortium. Des « spécifications publiquement disponibles » (PAS) et des « spécifications techniques » (TS) peuvent être publiées pour répondre au marché en tant que produits intérimaires des comités techniques concernés. L'ISO a en outre institué, en dehors de ses structures traditionnelles de comités, un mécanisme de concertation en atelier susceptible de déboucher sur des « accords internationaux d'atelier » (IWA). Pour Mike Smith, le directeur du Département des normes au Secrétariat Central de l'ISO, « les résultats de ces nouveaux produits devraient commencer à marquer des points de plus en plus nombreux sur les marchés ces prochaines années ».<sup>13</sup>

C'est de la sorte que la privatisation des normes internationales constitue aujourd'hui un sujet d'autant plus brûlant que les organismes officiels de normalisation ont déjà répondu au défi que leur ont lancé les consortiums industriels en matière de vitesse d'élaboration — calquée sur le rythme de l'innovation technologique et de son obsolescence programmée. Manifestement, les enjeux de la réglementation technique ne se limitent pas à un choix unique entre la loi et la norme volontaire. Ils balayent tout le spectre du continuum institutionnel qui relie les sphères publique et privée.

La seconde dimension qui structure la topologie intégrée de la normalisation internationale est l'*objet* des spécifications techniques. Son axe établit un *continuum matériel* entre des mesures physiques – dont les attributs invariables sont incontestables – et des valeurs construites socialement et historiquement – et par la-même toujours contestables. Pour une part, le mouvement d'un pôle à l'autre de ce continuum est fille de l'Histoire. La Révolution française a inventé *ex nihilo* le système métrique décimal. Les économies d'échelle et l'innovation technologique foudroyante de la Seconde Révolution industrielle ont conduit à systématiser l'élaboration des normes physiques mesurant la

<sup>13</sup> Mike Smith, « L'ISO n'est pas une 'belle endormie' », juin 2002, accédé en ligne 9 juin 2003,

fabrication et l'interopérabilité, notamment dans le domaine des pièces détachées, de l'acier et des chemins de fer, de l'électricité et des communications à distance (Krislov, 1997). Les enjeux relatifs à la santé et à la sécurité sur les lieux de travail associés au développement de l'Etat-Providence ont conduit à inclure la protection des consommateurs. A partir des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, l'utilisation massive des contrats de sous-traitance par les industries fondées sur des « chaînes de valeur globale » et les préoccupations liées à l'environnement ont motivé le développement de normes dans le domaine de la gestion des systèmes de qualité (cf. ISO 9001) et d'environnement (cf. ISO 14001). Aujourd'hui, la normalisation internationale est en train de se déployer dans un ensemble toujours plus vaste de normes sociétales, y compris celles dans le domaine des services, tel que le traitement des plaintes, et la responsabilité sociale des entreprises, qui touche au cœur du rapport salarial.

Les dimensions physique ou sociétale des normes ne s'opposent pas toujours. Ainsi, les pôles de l'axe le long duquel définir l'objet de la normalisation désignent des catégories qui ne s'excluent pas mutuellement et ne reflètent pas forcément un tel sens de l'histoire. L'invention du système métrique décimal dans le cadre de la Révolution Française constitue à cet égard un exemple notoire. Apparemment circonscrite à des enjeux strictement physiques, cette invention a actualisé la foi des Lumières dans la toute puissance de la Raison pour définir le mètre comme le dix-millionième du quart du méridien terrestre. Or, il s'agissait aussi d'abolir les conséquences sociales du système arbitraire des « deux poids, deux mesures ». Telle était en effet une des doléances centrales de la paysannerie pour mettre fin à la façon dont la féodalité modifiait continuellement les étalons à partir desquels payer en nature redevances et impôts. Plus généralement, après avoir aboli les privilèges et créé l'égalité des citoyens devant la loi avec la *Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen* du 26 août 1789, la Révolution Française a pris la planète Terre comme unité fondamentale de toutes les autres mesures et, ce faisant, comme garantie universelle suprême de l'égalité des hommes devant l'usage social et politique des poids et des mesures. Nul autre mieux que Talleyrand exprime ce principe : « Lorsqu'une nation se détermine à opérer une grande réforme ... et s'il s'agit d'une réforme dans les poids et les mesures, ... il faut que la solution du

problème soit parfaite, que cette réduction se rapporte à un modèle invariable pris dans la nature afin que toutes les nations puissent y recourir... » (Talleyrand, 1792 in Guedj, 2000, p. 31). Par sa définition tirée de la nature, invariable et universelle, le mètre est selon les termes de Guedj, « un concept social en dur » (Guedj, 2000, p. 202).

### *Processus différenciés*

Les processus différenciés de la normalisation internationale se réfèrent aux modalités de mise en œuvre des normes homologuées. Le schéma théorique susceptible d'appréhender ces processus quitte le terrain de la définition des normes. Il résulte de la distinction à établir entre normes et évaluation de la conformité, l'expression couramment utilisée pour désigner le processus de vérification d'une application des normes conforme à leur définition. A partir de cette distinction, il ne s'agit plus d'analyser le contenu du programme d'uniformisation des normes à l'échelle planétaire et les organismes en concurrence pour la définition de ce programme. L'analyse se déplace vers la possibilité de reconnaître une équivalence entre une pluralité de normes et différentes manières d'évaluer leur conformité. En effet, même si la tendance à unifier un ensemble toujours plus large de normes poursuit son cours dans le sillage de la mondialisation, les disparités profondes dans la manière d'évaluer la conformité des entreprises et des produits aux exigences prévues par ces normes peuvent constituer une source importante de rivalités commerciales. Inversement, si l'harmonisation des normes à l'échelle globale se heurte à des difficultés croissantes, la reconnaissance mutuelle de normes distinctes peut devenir une modalité privilégiée d'intégration mondiale des marchés. Pour clarifier les enjeux liés aux processus différenciés de la normalisation, ce deuxième schéma théorique fait jouer les axes de la procédure organisationnelle et de la compétence territoriale de l'évaluation en conformité.

La reconnaissance de normes se caractérise en premier lieu par des *procédures organisationnelles*. Celles-ci attribuent des rôles différenciés aux acteurs du marché qui utilisent les normes et aux institutions politiques qui encadrent le système de reconnaissance de normes. Les deux pôles à l'intérieur desquels se situent ces procédures sont les sphères publique et privée. Une organisation publique de la reconnaissance de normes repose sur la chaîne de commandement des pouvoirs constitués. Inversement, une organisation privée fait appel aux rapports contractuels des relations de marché. Le

vecteur qui autorise le déplacement d'un pôle à l'autre du continuum est le niveau de confiance des acteurs dans l'évaluation en conformité.<sup>14</sup>

Théoriquement, on peut considérer que les normes sont en tant que telles un transfert de confiance du seul signal prix vers des spécifications techniques. Aussi, l'évaluation de la conformité précise-t-elle le niveau de confiance nécessaire à la mise en œuvre de telles spécifications<sup>15</sup>. Concrètement, les différentes procédures organisationnelles de l'évaluation en conformité balayent un large spectre de la confiance. D'un côté, il existe la déclaration en conformité émise directement par le fabricant et acceptée globalement (le sigle CE de la « nouvelle approche » européenne), de l'autre, une multitude d'organismes de certification continuent à œuvrer sur une base nationale en tant que « tierces parties » de la normalisation, à leur tour sujettes à une accréditation émise par une agence réglementaire publique unique. Selon Tronel, « pour une même exigence de conformité, il y a de plus en plus de réponses différentes possible »<sup>16</sup>. Les procédures vont ainsi de l'autocertification du fabricant à la vérification par contrôle et essai de chaque produit mis sur le marché par un organisme de certification public et publiquement accrédité, en passant par un système d'assurance qualité (norme ISO 9001) sous l'égide d'organismes accrédités mais privés (Inspectorate, SGS), ou encore par une déclaration de la conformité « accréditée par les pairs », c'est-à-dire par les entreprises de la même branche d'activité<sup>17</sup>.

En second lieu, un système de reconnaissance des normes se situe dans le cadre d'une *compétence territoriale* donnée. L'analyse du domaine de compétence de l'évaluation en conformité conduit à définir un axe polarisé par des principes opposés de reconnaissance

<sup>14</sup> Aglietta/Orléans 2002 :103ss.

<sup>15</sup> La notion de confiance est aujourd'hui au cœur des questionnements de la sociologie économique sur l'enchâssement des relations de marché dans un ensemble plus large de sphères organisationnelles, sociales, politique ou environnementales. Elle constitue un nouveau pivot de socialisation du capitalisme, qui empiète sur la relation entre l'univers fragmenté des contraintes du marché et l'autorité hiérarchique sur laquelle repose dans un espace donné le pouvoir politique (Stephens, et al., 2001). De façon plus générale, la confiance a partie liée avec l'une des hypothèses fondamentales de Durkheim, à savoir que le contrat social doit impliquer autre chose que lui-même pour que l'usage de la force ou sa menace n'affaiblisse pas considérablement la solidarité contractuelle (Durkheim, 1996, p. 375).

<sup>16</sup> Lucin Tronel, « Normes de référence pour l'évaluation en conformité », *Réalités Industrielles*, nov. 2002, p. 44.

<sup>17</sup> Pour une présentation de ces variantes dans le cadre de l'Union européenne, voir par exemple <http://www3.ccip.fr/eic/marquage/etape03.htm> <accédé le 20 juin 2003>.

des normes, l'un endogène, l'autre exogène. Ces principes soulèvent d'importants enjeux sur le plan des transferts d'autorité et de légitimité des états démocratiques modernes. Comme le notent Nicolaidis et Egan (2001, p. 455), « les organismes réglementaires nationaux acceptent des transferts sans précédent de souveraineté réglementaire en reconnaissant des normes non nationales comme valable sous leur propre juridiction, qu'ils aient pris part à leur développement (normalisation) ou non (reconnaissance) ».

Il faut savoir en effet que les procédures de reconnaissance de normes n'impliquent pas forcément des organismes réglementaires nationaux. Elles peuvent se contenter de l'évaluation de la conformité réalisée dans un pays tiers. Sur le plan théorique, pour que les spécifications techniques de l'accès au marché soient fondées sur une base strictement exogène, il faut que toutes les différentes manières d'évaluer la conformité à une norme soient reconnues à l'échelle mondiale. Concrètement, cela signifie qu'un fabricant n'a besoin que d'un certificat pour satisfaire tous les marchés nationaux et tous les gouvernements. Dans les enceintes fréquentées par les experts de la normalisation, c'est là toute la force du slogan « une norme, un test, accepté globalement ». A l'inverse, si aucune des différentes manières d'évaluer la conformité à une norme n'était reconnue sur le plan international, les spécifications techniques de l'accès au marché seraient fondées sur une base strictement endogène. Concrètement, cela signifie que les tests sont reconduits autant de fois que le produit traverse la frontière avant d'accéder au marché intérieur.

Différents types d'instruments sont négociés pour définir le domaine de compétence de l'évaluation en conformité. Une première génération de conventions a donné lieu à des Accords de reconnaissance mutuelle (MRA) conclus sur une base intergouvernementale bilatérale ou plurilatérale. Alors que des plates-formes comme le Transatlantic Business Dialogue ont tout au long de la décennie quatre-vingt-dix poussé à la roue pour développer systématiquement de tels accords dans les différents secteurs d'activité, les difficultés énormes qu'ils impliquent, en particulier sur le plan transatlantique, signifient aujourd'hui qu'ils ne constituent plus une priorité stratégique. Certains développements récents se sont déplacés sur le plan de l'accréditation. Comme l'explique Pierre, « c'est le dernier niveau de contrôle (il n'y a pas d'accréditation des accréditeurs). De ce fait les accréditeurs ne doivent pas être en situation de compétition, ni entre eux, ni avec les

entités qui sont accréditées ou susceptibles de l'être »<sup>18</sup>. Après des années d'ignorance mutuelle, les deux organisations mondiales en charge de l'accréditation collaborent pour la promotion d'accords de reconnaissances multilatéraux dans ce domaine<sup>19</sup>. D'autres développements ont lieu dans le cadre de procédures beaucoup plus informelles, comme les accords multilatéraux privés (MLA) que signent entre eux un ensemble de d'organismes de certification. L'accord phare dans ce domaine est sans conteste le système CEI (commission électrotechnique internationale) de reconnaissance par les pairs des entités de certification de la conformité (IECEE CB Scheme).

Dans les termes du débat qui absorbe aujourd'hui les experts de la normalisation, la définition de la compétence territoriale des normes renvoie aux limites dans lesquelles circonscrire leur « pertinence globale », en vue de garantir leur représentativité et de préserver ainsi un haut niveau d'« acceptabilité sociale »<sup>20</sup>. C'est ce qu'explique, en prenant la hauteur suffisante, Helmut Reihlen, l'ancien directeur du Deutsches Institut für Normung (DIN), en déclarant que « l'essentiel demeure la relation entre le processus de découverte scientifique et le contrôle démocratique sur l'usage de la science ».<sup>21</sup> L'enjeu du débat est l'autonomie d'une société définir ses propres normes et évaluer la conformité à leur exigence.

#### **4. Le cas de la responsabilité sociale des entreprises : Mondialisation de normes marchandes ou socialisation des normes internationales ?**

La question de la responsabilité sociale des entreprises est consubstantielle à la remise en cause des cadres réglementaires nationaux et internationaux relatifs aux conditions sociales du fonctionnement des entreprises sur le marché mondial. Alors que travaux pionniers sur la question remontent aux années trente aux États-Unis, le phénomène a

<sup>18</sup> Daniel Pierre, « Le rôle de l'accréditation dans le contexte international », *Réalités industrielles*, nov. 2002, p. 61.

<sup>19</sup> Les deux organisations sont : ILAC (international Laboratory Accreditation Cooperation) et IAF (International Accreditation Forum).

<sup>20</sup> Florence Nicolas, Directrice des Relations Internationales, AFNOR, entretien avec l'auteur, Paris Saint-Denis, 31 janvier 2003 ; voir aussi « Bilateral U.S./European Meeting of Standardization Officials », in *ASTM Standardization News*, January 2003.

<sup>21</sup> Entretien avec l'auteur, Berlin, 29 septembre 2001.

réellement pris de l'importance dans le courant de la dernière décennie comme réponse des dirigeants à la contestation de la mondialisation néolibérale (Hopkins, 1999). Dans ce domaine, peut-être plus que dans tout autre, la question met en concurrence divers forums de négociations qui tour à tour l'inscrivent à leur ordre du jour.

### *Le contexte institutionnel*

Au milieu des années quatre-vingt-dix, le contexte d'intensification des « chaînes de valeurs globales » et les revendications d'organisations non gouvernementales et de syndicats dans les pays industrialisés ont conduit à faire de la responsabilité sociale des entreprises un enjeu central de l'OMC. Le débat sur la « clause sociale » porte spécifiquement sur les garanties sociales octroyées à la main d'œuvre par sept conventions de l'Organisation internationale du travail (OIT)<sup>22</sup>. La réunion ministérielle de Singapour en décembre 1996 a exclu la « clause sociale » de l'ordre du jour de l'OMC en maintenant des cloisons étanches entre les conditions de travail et le système commercial multilatéral<sup>23</sup>. Qu'ils le veuillent ou non, dans une économie ouverte, les États restent comptables les uns envers les autres de l'incidence de leur politique sociale sur le plan international. Sans bénéficier de la conditionnalité forte de la « clause sociale », une série d'instruments intergouvernementaux ont récemment été mis au point dans ce domaine.

Sur le plan international, l'OCDE a adopté en juin 2000 une nouvelle version de ses principes directeurs à l'intention des entreprises multinationales, qui inclut un ensemble de dispositions relatives à la responsabilité sociale des entreprises. Les neuf principes du Global Compact des Nations Unies développés en 1999-2000 vont dans le même sens. Enfin, l'OIT a saisi la fenêtre d'opportunité offerte par la Déclaration de Singapour pour donner un nouvel élan à la promotion de ses conventions. La « Déclaration relative aux principes et droits fondamentaux au travail » adoptée en 1998 fait partie de cette

---

<sup>22</sup> La littérature est abondante sur le sujet ; voir en particulier (Hugues and Wilkinson, 2000) pour les passerelles institutionnelles et (Charnovitz, 1987) pour les éléments de base et les fondements historiques de la question.

<sup>23</sup> WTO, *Singapore Ministerial Declaration Adopted on 13 December 1996*, WT/MIN(96)/DEC.

dynamique. Les lignes directrices pour le management de l'hygiène et de la sécurité du travail publiées en 2001 également<sup>24</sup>.

Sur le plan régional, la vision impériale de la régulation défendue par les « néo-conservateurs » américains a certes fait subir une décote à la notion de responsabilité sociale des entreprises. Mais de ce côté-ci de l'Atlantique, l'Union européenne déploie des efforts considérables pour apparaître comme l'avocat le plus en vue de la responsabilité sociale des entreprises. Après la publication en 2001 par la Commission du Livre Vert définissant le cadre de son action future dans ce domaine, un Forum plurilatéral européen sur la responsabilité sociale des entreprises (CSR EMS Forum) a vu le jour en octobre 2002 et un ensemble d'initiatives sont en voie d'être lancées, notamment pour promouvoir les instruments internationaux existants ou en cours de négociation.<sup>25</sup>

En deçà du cadre gouvernemental et intergouvernemental, une profusions d'instruments ont été développés sur l'initiative d'entreprises (codes de conduite « maison » des multinationales), de fédérations professionnelles (Forest Stewardship Council), d'investisseurs (Global Reporting Index, FTSE4Good, Dow Jones Sustainability), d'organisations de consommateurs et de coalitions diverses sur le plan national, régional et international (Consumer International Charter for Global Business, Social Accountability 8000, AccountAbility 1000, Caux Round Table Principles for Business, Global Sullivan Principles, etc.).

#### *Les projets en cours de l'ISO*

C'est dans ce contexte général qu'il convient de placer les initiatives émanant des organismes de normalisation. Comme on le voit, elles se confrontent à un environnement fortement concurrentiel et marqué par des écarts considérables de contenu, d'étendue, d'impact et de robustesse selon les instruments. Plus spécifiquement, les projets actuels de l'ISO en matière de responsabilité sociale des entreprises se situent dans le

---

<sup>24</sup> Pour une présentation du programme et de ses relation avec l'ISO, voir SafeWork, *Development of ILO Guidelines on Occupational Safety and Health Management Systems (OSH-MS). Information Note* (Geneva: International Labour Organization), en ligne: <http://www.ilo.org/public/english/protection/safework/managmnt/inote.htm> (accédé le 17 octobre 2002)

prolongement des échecs successifs du British Standard Institute (BSI) en 1996 et 1999 d'inscrire le management des normes d'hygiène et de sécurité du travail à l'ordre du jour de l'ISO et l'échec ultérieur d'initier en 2001 le développement d'un « code de conduite fondé sur le marché ». Pour répondre à la nature de plus en plus large des enjeux relatifs à la protection des consommateurs et au rôle potentiel des normes internationales à cet égard, un « Groupe de travail sur la protection du consommateur dans le marché mondial » fut créé en 1998 dans le cadre du Comité de l'ISO pour la politique en matière de consommation. Trois ans plus tard, en 2001, lui fut confiée la tâche d'évaluer la faisabilité et la désirabilité d'une norme internationale dans le domaine de la responsabilité sociale des entreprises.

A la lecture du rapport remis en mai 2002, les recommandations sont largement favorables :

L'ISO en tant qu'organisation est bien positionnée pour prendre le leadership en matière de développement de normes ISO volontaires de management de systèmes de responsabilité sociale (ISO CR MSSs). [...] Le groupe de travail est d'avis que des ISO CR MSSs sont désirables et faisables [non seulement du point de vue des consommateurs, mais aussi] dans la perspective des affaires, des travailleurs, des citoyens, des communautés de base et des gouvernements »<sup>26</sup>.

Le groupe de travail voit explicitement son projet comme une norme de système de management ISO de troisième génération, à la suite d'une première génération focalisée sur la qualité (ISO 9001) et d'une seconde sur la gestion environnementale (ISO 14001) (ibid., pp. 7, 60-1). Comme pour elles, il ne s'agit pas de définir le contenu de la norme, mais la méthode dans le choix d'une norme, de l'évaluation de la conformité et de l'amélioration des performances. Dans les termes mêmes du rapport

« l'ISO entrerait ainsi dans une nouvelle ère d'activité, s'éloignant de son domaine initial de prédilection caractérisé par des normes d'orientation technique, pour se rapprocher de notions plus « molles », plus variables et moins précises de la responsabilité. (ibid., p. 8)

Enfin, le groupe de travail est d'opinion que le document à développer devrait être une norme internationale ISO formelle. Par conséquent, sans préjuger des modalités

---

<sup>25</sup> Communication from the Commission concerning Corporate Social Responsibility: A business contribution to Sustainable Development COM (2002) 347(01)). Voir <http://europa.eu.int/comm/enterprise/csr>.

<sup>26</sup> *The Desirability and Feasibility of ISO Corporate Social Responsibility Standards*, Final Report Prepared by the "Consumer Protection in the Global Market" Working Group of the ISO Consumer Policy Committee (COPOLCO), Report to be considered by ISO COPOLCO at its June, 2002 Meeting in Port-of-Spain, Trinidad and Tobago (Annex 4 to COPOLCO 16/2002), p. 6.

complémentaires de mise en œuvre à envisager, il désapprouve l'idée de limiter d'emblée l'ensemble du projet à l'échelle inférieure de représentativité et de contrainte légale des « nouveaux produits » de l'ISO<sup>27</sup>.

C'est sur ce dernier point, en particulier, que se sont achoppés les membres de l'ISO pour donner une réponse aux recommandations du rapport. Un « groupe de haut niveau » a été créé en 2002 dans le cadre de l'organe faitier de l'ISO en charge du développement des normes. Mais son mandat a été révisé pour ne faire référence plus qu'à des « produits » et non plus à des « normes », comme c'était le cas auparavant<sup>28</sup>. Les « nouveaux produits » de l'ISO à la représentativité plus faible, avec un niveau de consensus moins élevé et des implications légales moins contraignantes, marquent vraisemblablement des points parmi la variété de supports possibles pour l'établissement d'une norme générique de gestion de systèmes dans le domaine de la responsabilité sociale des entreprises.

A maints égards, il est clair que les propositions en cours d'examen dans le cadre de l'ISO suscitent un véritable tollé. L'opposition à l'extension du catalogue des normes ISO dans le domaine sociétal et plus généralement dans tout autre domaine susceptible de souscrire à un type d'instruments moins contraignant a suscité depuis plusieurs années l'élaboration d'un front coordonné. Son principal fer de lance est l'ICSCA (Industry Cooperation on Standards & Conformity Assessment), un groupe d'intérêt qui rassemble les entreprises multinationales parmi les plus importantes de la planète, en particulier celles qui opèrent dans les nouvelles technologies de l'information et des télécommunications (Siemens, Motorola, Ericsson, Alcatel, IBM, HP, Lucent, Sun, Xerox, etc.) ou celles qui sont soumises à un catalogue très étendu de normes à respecter pour des questions de sécurité ou de protection des consommateurs (notamment le secteur des machines de chantier (Caterpillar, Deere), l'industrie automobile et aéronautique (Ford, DaimlerChrysler, Boeing), les appareils électroménagers (Philips, Samsung, Itachi). L'ICSCA a repris à son propre compte le mot d'ordre des organismes nationaux de normalisation « une norme, un test, accepté globalement » tout y en ajoutant le

---

<sup>27</sup> Les nouveaux produits de l'ISO et d'autres institutions officielles de la normalisation sont développés sur le modèle des normes de consortium.

<sup>28</sup> COPOLCO, résolution 20/2002 ; ISO Council, résolution 27/2002 ; ISO Technical Management Board, résolution 78/2002.

codicille de la flexibilité sectorielle et de l'acceptation la plus large possible du principe d'autocertification par les fabricants.

Le travail en sous main de lobbying de l'ICSCA a compté pour beaucoup dans l'échec du BSI de transposer au sein de l'ISO sa démarche en matière de santé et sécurité au travail<sup>29</sup>. Aujourd'hui, l'ICSCA poursuit sa croisade en s'opposant à l'entrée de la responsabilité sociale des entreprises dans l'univers particulier de la normalisation internationale. Selon Guido Guertler, le bouillonnant co-président de l'ICSCA, « nous n'avons besoin de normes que lorsqu'elles ajoutent de la valeur à l'entreprise ! »<sup>30</sup> Cette position est largement favorable aux grandes multinationales, dont le pouvoir de marché est tel qu'il peut imposer des normes « maison ». De surcroît, la confiance du marché à leur égard, si elle existe, repose davantage sur leur réputation que sur les certificats émis par des tierces parties. Enfin, l'effet d'échelle dont elles bénéficient rentabilise le développement de leurs propres normes de qualité pour le bon fonctionnement de leur chaîne de sous-traitants. Quoi d'étonnant, dès lors, si les générations successives de normes de gestion de systèmes de l'ISO sont vues comme « un énorme danger de s'endormir dans une fausse sécurité – le marché étant le seul déterminant réel et impitoyable du succès ou de l'échec »<sup>31</sup> ? Dans le domaine de la responsabilité sociale des entreprises, une norme de ce type est apparentée à une « abstraction technique », formulée par des « employés subalternes qui ne semblent avoir aucune idée des complexités de l'esprit entreprise requis pour gérer la myriade de fonctions auxquelles sont confrontés de façon quotidienne les chefs d'entreprise »<sup>32</sup>.

## **Conclusions**

La normalisation internationale constitue un domaine particulièrement propice pour analyser l'émergence de nouvelles formes d'autorité hybride à l'échelle mondiale. En prenant place dans un univers de règles tous azimuts, elle participe d'une sorte de « nébuleuse » qui, à en croire Cox {, 2002 #645, p. 33}, caractérise le réseau public et

<sup>29</sup> Cf. entretiens avec l'auteurs.

<sup>30</sup> Entretien avec l'auteur, Genève, 26 juin 2001.

<sup>31</sup> Guido Guertler, *ISO Management Systems 2001-01 Debate. Generic MSS are trechnical abstrations –competition drives entreprises in the'real world'*, mimeo [2001].

<sup>32</sup> Ibid.

privé, officiel et officieux de la gestion globale du capitalisme. Afin de préciser les principes d'autorité qui en découlent, cette contribution développe deux schémas théoriques, celui de la topologie intégrée et celui des processus différenciés de la normalisation internationale. Les axes de ces deux schémas représentent quatre dimensions : 1) le continuum institutionnel le long duquel se situe l'activité normative à l'échelle internationale ; 2) le continuum matériel qui caractérise l'objet de cette activité ; 3) les procédures organisationnelles en charge de la surveillance de la mise en œuvre ; 4) les compétences territoriales conférées à ces fonctions de surveillance.

Ce cadre d'analyse s'apparente dans une certaine mesure à celui de Spruyt (2001), qui établit une distinction entre l'environnement public et privé de l'élaboration des normes d'une part, et entre des modalités de gouvernance centralisée et décentralisée d'autre part. Les schémas théoriques présentés ci-dessus établissent toutefois deux distinctions supplémentaires, en intégrant la nature physique ou sociétale des normes et en définissant la compétence territoriale d'organismes chargés, non seulement de leur élaboration, mais aussi de fonctions de surveillance. Par ailleurs, Spruyt convoque la méthode choix publics et rationnels pour établir des lois de régularité susceptibles de définir un système d'inférence causale. Cette contribution ne partage ni l'épistémologie positiviste, ni les objectifs théoriques des travaux de Spruyt. Elle adopte en effet un point de vue critique qui assume la dimension transformatrice de la recherche en sciences sociales. En suivant Cox (2002, p. 59), une position critique engage à suivre un cheminement double : d'une part, une analyse réflexive de la dialectique historique dans laquelle se situe le contexte dont les contraintes définissent les limites du possible ; d'autre part, une analyse prospective des opportunités du changement social et des conditions requises pour en assurer la dimension émancipatrice. Dans cette perspective, la distinction analytique entre la topologie et les processus de normalisation ne doit pas être comprise comme une dichotomie rigoureuse. Au contraire, elle considère que la définition de normes internationales et leur mise en œuvre répondent de façon complémentaire à une situation où les États sont comptables les uns envers les autres de l'incidence de leur réglementation nationale sur les échanges internationaux. Les deux schémas théoriques développés dans cette contribution ont pour objectif de rendre intelligible la façon dont les principaux acteurs concernés font face à cette situation. La topologie intégrée de la

normalisation balise les dimensions institutionnelles et matérielles de l'élaboration des spécifications techniques. Les processus différenciés de la normalisation renvoient quant à eux aux dimensions organisationnelles et territoriales des enjeux que soulèvent les différentes manières de reconnaître la conformité des normes à leur définition. Avec ces deux dimensions supplémentaires, le cadre d'analyse fait jouer les axes de la confiance et de l'autonomie des sociétés à reconnaître les spécifications techniques s'appliquant aux échanges internationaux. La forme dans laquelle s'exprime chacune de ces quatre dimensions dépend de certaines variables identifiables, telle que la nature du secteur ou le nombre d'acteurs, mais tout autant d'un processus socio-politique ne pouvant pas être mesuré *a priori*.

Le cas de l'intégration éventuelle au sein de l'ISO d'une norme de gestion de la responsabilité sociale des entreprises a permis d'illustrer l'affrontement de deux modèles : celui de la socialisation des normes internationales contre celui de la mondialisation des normes marchandes.

Le premier modèle consiste à transférer la compétence universelle de la loi républicaine vers la norme internationale. Il est en phase avec le discours sur la « mondialisation responsable ». Institutionnellement, il s'appuie sur le fait qu'il n'y ait pas de limite intrinsèque dans les critères établis par l'OMC pour étendre le champ de reconnaissance de la normalisation internationale. Selon ce premier modèle, la topologie de la normalisation est la suivante : l'encadrement institutionnel se situe à l'intersection des pôles privé et public, alors que l'objet de la normalisation s'étend tout au long du continuum matériel, en incluant aussi bien des normes strictement physiques que sociétales, dont la définition est par principe plus contestable. Sur le plan des processus de la normalisation, une certaine emprise de la sphère publique est maintenue dans les procédures organisationnelles, afin de circonscrire la confiance du marché par un ensemble de garanties politiques et administratives. Il en découle une compétence territoriale limitée à une échelle maintenant une dimension endogène au système de reconnaissance des normes.

L'autre modèle consiste à reconnaître de façon universelle des normes techniques minimales. Il s'agit d'établir un marché mondial le plus déréglementé possible dans

lequel la normalisation n'intervient que lorsqu'elle accroît la valeur actionnariale. La palette des spécifications méritant une harmonisation en dehors des relations contractuelles de l'entreprise ou des alliances industrielles est nettement plus restreinte. Dans ce modèle, la topologie idéale de la normalisation se situe prioritairement sur le pôle privé du continuum institutionnel et le segment physique du continuum matériel. Les processus de normalisation reposent sur des procédures organisationnelles elles aussi privées, qui marquent leur confiance à l'égard de la réputation des entreprises multinationales ; ils font par ailleurs la part belle à un principe de reconnaissance exogène, sanctionnant ainsi une compétence territoriale de l'évaluation en conformité si étendue qu'elle limite considérablement l'autonomie des sociétés dans ce domaine.

L'inclusion de la responsabilité sociale des entreprises à l'ordre du jour de l'ISO témoigne de la force du premier modèle. Une norme internationale de gestion de systèmes dans ce domaine faciliterait grandement la reconnaissance des dizaines de normes qui se substituent déjà à la compétence universelle de la législation sur le travail. L'issue du projet devra toutefois compter avec la contre-offensive des partisans du second modèle. Sans avoir encore réussi à mettre fin au projet, ils contribuent à rendre très hypothétique le développement d'une norme internationale ISO formelle.

L'élaboration d'un « nouveau produit » constitue un compromis possible en vue de mettre sur un pied d'égalité les organismes officiels et les organismes privés qui court-circuitent les exigences minimales en matière de consultation et de représentation incluses dans les procédures traditionnelles du système ISO.

Figure 1. Topologie intégrée de la normalisation internationale

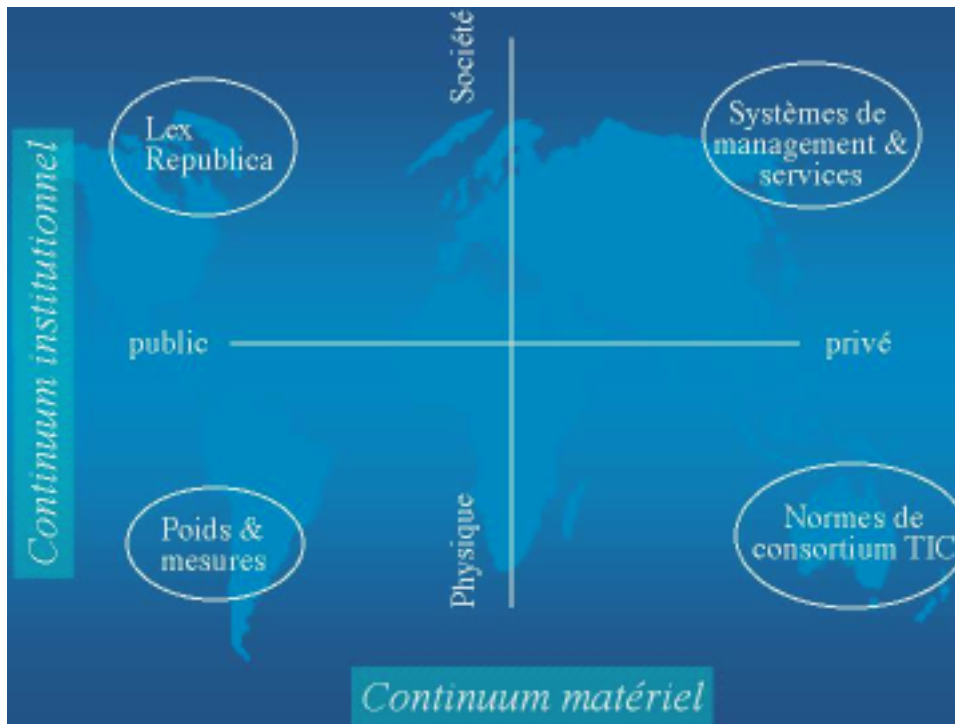
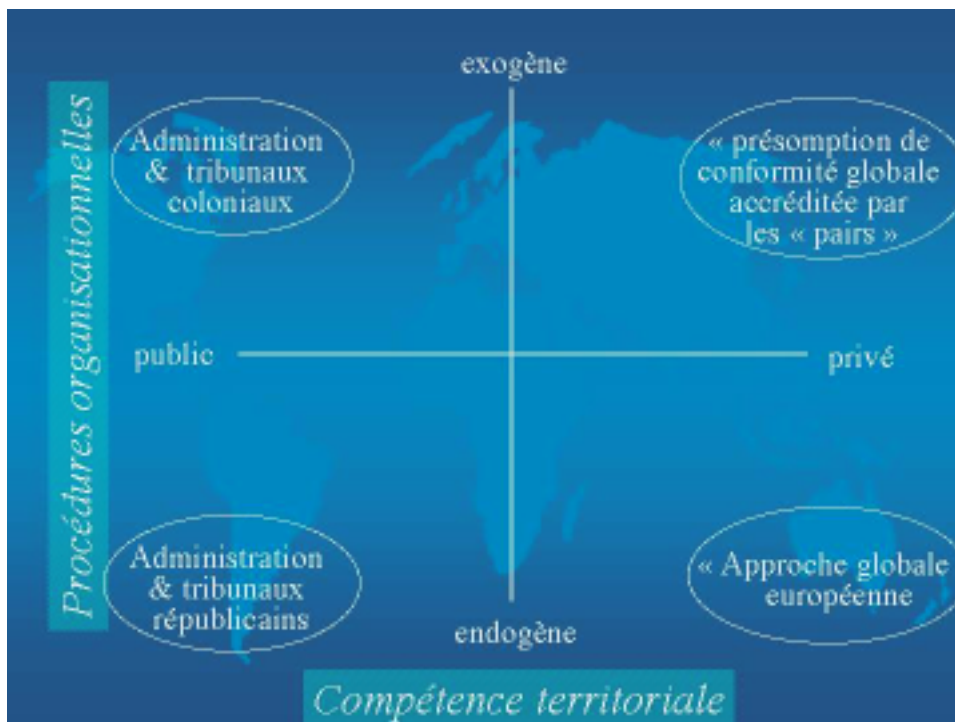


Figure 2. Processus différenciés de la normalisation internationale



## References

- Cargill, C. F. (1989) *Information Technology Standardisation. Theory, Process and Organisations*, Bedford MA: Digital Press.
- Charnovitz, S. (1987) 'The Influence of International Labor Standards on the World Trading Regime: An Overview', *International Labour Review* 126: 565-84.
- Chavagneux, C. (2002) 'La montée en puissance des acteurs non-étatiques', in Jacquet, P., Pisani-Ferry, J. and Tubiana, L. (eds) *Gouvernance Mondiale: Rapport de Sythèse*, Paris: La Documentation Française/Conseil d'Analyse Economique.
- Cox, R. W. and Schechter, M. G. w. (2002) *The Political Economy of a Plural World. Critical Reflections on Power, Morals and Civilization*, London and New York: Routledge.
- Crignou, T. (2002) 'Les structures de la normalisation au niveau national, européen et international', *Réalités Industrielles* novembre: 5-10.
- Cutler, A. C., Haufler, V. and Porter, T., (eds) (1999) *Private Authority and International Affairs*, New York: SUNY Press.
- David, P. A. (1995) 'Standardization policies for network technologies: the flux between freedom and order revisited', in Hawkins, R., Mansell, R. and JSkea, j. (eds) *Standards, Innovation and Competitiveness*, Aldershot: E.Elgar.
- Drèze, J. (1989) 'The Standard Goods Hypothesis', in Jacquemin, A. and Sapir, A. (eds) *The European Internal Market*, Oxford: Oxford University Press.
- Durkheim, E. (1996) *De la division du travail social* (1st ed 1883), Paris: PUF quadrige.
- Egan, M. (2001) *Constructing a European Market. Standards, Regulation, and Governance*, Oxford: Oxford University Press.
- Gabel, H. L. (1991) *Competitive Strategies for Product Standards. The Strategic Use of Compatibility Standards for Competitive Advantage*, London: McGraw Hil.
- Graz, J.-C. (2002) 'Beyond States and Markets: Comparative and Global Political Economy in the Age of Hybrids', *Review of International Political Economy* 8(4): 739-748.
- Graz, J.-C. (2002) 'Diplomatie et marché de la normalisation internationale', *L'économie politique* 13(1er trim): 52-67.
- Guedj, D. (2000) *Le mètre du monde*, Paris: Seuil.
- Guzzini, S. (2000) 'The use and misuse of power analysis in international theory', in Palan, R. (ed.) *Global Political Economy: Contemporary Theories*, London and New York: Routledge.
- Hall, R. B. and Bierstecker, T. J., (eds) (2002) *The Emergence of Private Authority in Global Governance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Haufler, V. (2001) *A Public Role for the Private Sector. Industry Self-Regulation in a Global Economy*, Washington D.C.: Carnegie Endowment for International Peace.
- Hopkins, M. (1999) *The planetary bargain. Corporate social responsibility comes of age*, Basingstoke: Macmillan.
- Hugues, S. and Wilkinson, R. (2000) 'Labor Standards and Global Governance: Examining the Dimension of Institutional Engagement', *Global Governance* 6: 259-277.
- Joerges, C., Ladeur, K.-H. and Ellen, V. (1999) 'The Law's Problems with the Involvement of Non-Governmental Actors in Europe's Legislative Processes: The

- Case of Standardisation under the 'New Approach', *EUI Working Paper LAW* 99(9).
- Krislov, S. (1997) *How Nations Choose Product Standards and Standards Change Nations*, Pittsburg: Pittsburg University Press.
- Leebron, D. W. (1996) 'Claims for Harmonization: A Theoretical Framework', *Canadian Business Law Journal* 27: 63-107.
- Liotard, I. (1999) 'Les droits de propriété intellectuelle, une nouvelle arme stratégique des firmes', *Revue D'Economie Industrielle*(89): 69-84.
- Marceau, G. and Trachtman, J. P. (2002) 'The Technical Barriers to Trade Agreement, the Sanitary and Phytosanitary Measures Agreement, and the General Agreement on Tariffs and Trade. A Map of the World Trade Organization Law of Domestic Regulation of Goods', *Journal of World Trade* 36(5): 811-881.
- Mattli, W. (2001) 'The politics and economics of international institutional standards setting: an introduction', *Journal of European Public Policy* 8(3): 328-344.
- Murphy, C. (1994) *International Organization and Industrial Change. Global Governance since 1850*, Cambridge (MA): Polity Press.
- Nicolaïdis, K. and Egan, M. (2001) 'Transnational market governance and regional policy externalities: why recognize foreign standards?' *Journal of European Public Policy* 8(3): 454-473.
- OCDE (1999) *Regulatory Reform and International Standardisation*: OCDE.
- Salter, L. (1999) 'The standards regime for communication and information technologies', in Porter, T. (ed.) *Private Authority and International Affairs*, Albany: SUNY Press.
- Schmidt, S. K. and Werle, R. (1998) *Coordination Technology. Studies in the International Standardization of Telecommunication*, Cambridge (MA): MIT Press.
- Sinclair, T. J. (1999) 'Bond-Rating Agencies and Coordination in the Global Political Economy', in Cutler, A. C., Haufler, V. and Porter, T. (eds) *Private Authority in International Affairs*, Albany: SUNY Press.
- Spruyt, H. (2001) 'The supply and demand of governance in standard-setting: insights from the past', *Journal of European Public Policy* 8(3): 371-391.
- Stephens, C. U., et al. (2001) 'Market, hierarchy, and trust: the knowledge economy and the future of capitalism', *Organization Science* 12(2): 214-246.
- Swann, G. M. P. (2000) *L'économie de la normalisation. Rapport final pour la direction des normes et des réglementations techniques*, Department of Trade and Industry, United Kingdom, Manchester: Manchester Business School.
- Sykes, A. O. (1995) *Product Standards for Internationally Integrated Goods Markets*, Washington (D.C.): The Brookings institution Description.
- Théret, B. (1992) *Régimes économiques de l'ordre politique. Esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'état*, Paris: PUF.
- Toth, R. B. (1984) *The Economics of Standardization*, Minneapolis: Standards Engineering Society.
- United States House of Representatives Committee on Science (2001) *Hearing on Standards-Setting and United States Competitiveness*, June 28.
- Vogel, D. (1995) *Trading Up. Consumer and Environmental Regulation in a Global Economy*, Cambridge (MA): Harvard University Press.