

RISQUUS

« ON EST RESPONSABLE POUR TOUJOURS DE CE QU'ON A APPRIVOISÉ »

Antoine de Saint-Exupéry



N°32

La société
du risque

OCTOBRE-DÉCEMBRE 1997

© SCEPRA - 1997

Il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement la présente publication — loi du 11 mars 1957 —
sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands Augustins, 75006 Paris.

LA SOCIÉTÉ DU RISQUE

Présentation.....	7
La notion de responsabilité..... Alain Etchegoyen	9
Philosophie de l'assurance..... André Comte-Sponville	19
Difficiles responsabilités..... Pascal Bruckner	29
La société du risque : le contexte politique britannique . Anthony Giddens	39
Société du risque zéro..... Philippe Rucheton	49
Responsabilité et prévention..... Alain-Gérard Slama	59
Le consommateur entrepreneur et l'assurance..... Robert Rochefort	69
Le concept de société du risque..... Ulrich Beck	81

André Babeau
 Claudie Bernheim
 Pierre Bollon
 François Bourguignon
 Françoise Chapuisat
 Pierre-André Chiappori
 Claude Delpoux
 Jean-Jacques Duby
 Georges Durry
 François Ewald
 Christian Gollier
 Georges-Yves Kervern
 Denis Kessler
 Jean-Hervé Lorenzi
 Jean-Pierre Moreau
 Pierre Picard
 Martine Rémond-Gouilloud
 Christian Schmidt
 Pierre Sonigo
 Dominique Steib
 André Straus
 Patrick Thourot
 François de Varenne
 Dominique Vastel
 Patrick Warin

Rubriques

Entreprise

Convention FNSAGA-FFSA du 16 avril 1996..... Patrick Thourot	97
L'activité d'agent général d'assurances..... Philippe Poiget	109

Environnement

Vers une théorie économique de la précaution?..... Nicolas Treich	117
---	-----

Chroniques

Responsabilité

L'obligation faite au médecin d'informer son patient . . Françoise Chapuisat	133
--	-----

Économie

Dialogue dans l'assurance..... Pierre Picard, Xavier-Yves Zanota	139
--	-----

Revue de livres

• <i>The Contrarian Manager</i> , de Richard H. Jenrette, par Michel Lutfalla	143
---	-----

Communiqués

COMITÉ SCIENTIFIQUE

François-Xavier Albouy
 Anton Brender
 Éric Briys
 Francis Calcoen
 Thierry Chauveau
 Henri Debruyne
 Georges Dionne
 Louis Eeckhoudt
 Régis de Larouillère
 Marc Lauwers
 Michel Levasseur
 Jacques Marseille
 Jean-Claude Milleron
 Jacques Mistral
 Pierre Pestieau
 Patrick Picard
 Jacques Plassard
 André Renaudin
 Jean-Charles Rochet
 Pierre Rosanvallon
 Harold Skipper
 Göran Skogh
 Jean-Marc Suret
 Pierre Tabatoni
 Robert Teyssier
 Peter Zweifel

SCEPRA, 9, rue d'Enghien, 75010 Paris
Téléphone : (33) 01 42 47 93 56 – (33) 01 40 22 06 67
Télécopie : (33) 01 42 47 94 25 – (33) 01 40 22 06 09
E-Mail : Risques @ FFSA.FR

DOSSIER

LA SOCIÉTÉ DU RISQUE

Présentation

Alain Etchegoyen

La notion de responsabilité

André Comte-Sponville

Philosophie de l'assurance

Pascal Bruckner

Difficiles responsabilités

Anthony Giddens

La société du risque :
le contexte politique britannique

Philippe Rucheton

Société du risque zéro

Alain-Gérard Slama

Responsabilité et prévention

Robert Rochefort

Le consommateur entrepreneur et l'assurance

Ulrich Beck

Le concept de société du risque

LA SOCIÉTÉ DU RISQUE

1997 a été sans nul doute une année de grands bouleversements pour l'assurance mondiale, notamment pour l'assurance française. On a vu successivement des fluctuations de prix jusqu'alors inconnues, des rapprochements et des restructurations sans précédent dans le secteur. Mais, surtout, l'assurance s'est trouvée placée au premier plan des évolutions qui s'imposent, celles qui permettront de sortir des difficultés et des blocages de la société française. Nul ne peut plus imaginer les nécessaires transformations de nos systèmes de retraite ou de santé sans considérer que l'assurance doit y jouer un rôle essentiel. Demeurent alors les multiples interrogations que suscitent ses difficiles problèmes et ses redoutables adaptations. Il n'empêche, le traitement du risque est au cœur même de nos sociétés occidentales ; l'assurance et les assureurs y ont une place désormais centrale.

C'est la raison profonde de ce numéro de Risques qui donne à de grands intellectuels la possibilité de s'exprimer sur les concepts qui sous-tendent l'assurance. Il nous est apparu évident que la période imposait un retour aux « fondamentaux ». Il est impossible d'en résumer les différentes contributions, mais la lecture de ce numéro 32 de Risques conduit à s'interroger sur les notions mêmes de responsabilité, de risque, de prévention, en un mot d'assurance de nos sociétés, à travers les articles d'Alain Etchegoyen, André Comte-Sponville, Pascal Bruckner, Alain-Gérard Slama. Mais la réflexion ne s'est pas cantonnée à la pure spéculation. Plusieurs des exposés sont venus appliquer cette réflexion fondamentale à nos sociétés contemporaines, à ce que, très joliment, Ulrich Beck et Anthony Giddens appellent la « société du risque ». L'interrogation fondamentale trouve alors son incarnation dans la forme que prendra aujourd'hui le produit d'assurance et donc les réponses qu'attendent les consommateurs d'assurance tels que nous les ont décrits Philippe Rucheton et Robert Rochefort.

L'ambition était grande mais nécessaire. On ne peut imaginer qu'à de tels bouleversements ne réponde une réflexion très en amont, associant dans une même exigence des philosophes, des sociologues confrontés au monde de l'assurance ■



Avertissement

Les idées exprimées dans les articles de *Risques* n'engagent que leurs auteurs et non les institutions auxquelles ils appartiennent.



Voir également les articles suivants de *Risques* :

- Edgar Morin, *Un philosophe de l'incertain*, n° 14.
- François Drouault, *Philosophie de l'assurance*, n° 10.

LA NOTION DE RESPONSABILITE

MOTS CLEFS : *droit* ■ *morale* ■ *pouvoir* ■ *responsabilité* ■ *territoire* ■

Je vais vous parler de la responsabilité, qui est une notion que vous connaissez bien dans le monde des assurances. C'est un sujet sur lequel j'ai été amené à réfléchir comme enseignant, comme conseiller d'entreprise et comme administrateur de groupe industriel. La responsabilité est une valeur qui concerne les hommes non pas seulement en tant que professionnels, mais aussi dans la mesure où ils ont une famille, où ils sont des responsables d'associations ou bien encore des élus.

Aujourd'hui, la responsabilité devient une valeur de référence, sinon la valeur de référence, ce dont on ne se rend pas compte parce qu'on n'imagine pas que cette notion était quasi absente du domaine moral et philosophique jusqu'à ces dernières années. Le mot « responsabilité », qui est un mot assez récent dans la langue française, puisqu'il date de 1783, apparaît dans le vocabulaire moral largement après la guerre. Le fait que Martine Aubry, à gauche, et François Bayrou, à droite, soutiennent que « la responsabilité est la première des valeurs » est significatif, car la classe politique, en général, « sent » l'opinion, la manière dont les valeurs émergent. S'ils s'accordent sur ce point alors qu'ils sont de bords opposés, c'est un signe que l'ensemble des citoyens de ce pays... et d'autres pays sont concernés.

I. LE DISCRÉDIT DE LA MORALE

Pour situer cette question, il convient de montrer tout d'abord que la notion de responsabilité est venue remplacer des valeurs ou même donner un contenu à un discours moral obsolète pendant deux ou trois décennies en France. Depuis la fin des années 60, en effet, ce discours était très discrédité, au point que toute personne qui se référait à la « morale » était classée politiquement à l'extrême droite de l'extrême droite et que l'on a beaucoup parlé d'éthique pour éviter d'employer le mot « morale ».

Mon maître en philosophie, Michel Serres, dans son discours de réception à l'Académie française, a posé la question suivante : « Pourquoi utilise-t-on

* *Conseiller du ministre au ministère de l'Éducation nationale, de la Recherche et de la Technologie.*
Éditeur de l'article : Scephra, 9, rue d'Enghien, 75010 Paris.

aujourd'hui le petit vocable étriqué d'«éthique» en lieu et place du mot «morale»? » La réponse tient à ce discrédit où est tombée la morale, et ce pour trois raisons principales.

Premièrement, parce qu'elle était, jusque dans les années 60, littéralement obnubilée par la sexualité.

On retrouve d'ailleurs cette préoccupation quand, à propos du sida et des précautions qu'il faut prendre pour s'en prémunir, on parle de « retour de la « morale ». Comme si la morale n'avait pour objet que ces questions ! Mais il est vrai que le rectangle blanc du petit écran sanctionnait beaucoup plus souvent une cuisse dénudée qu'un meurtre.

Deuxièmement, parce que la morale était très liée à l'ordre moral, conservateur. Je soutiens au contraire que le discours de la responsabilité est subversif.

Troisièmement, parce que la morale avait fréquemment pour contrepartie la haine. Cette critique, Nietzsche l'avait déjà formulée à la fin du XIX^e siècle, lorsqu'il parlait du ressentiment : « Tu es méchant, donc je suis bon. » Il fallait souvent accuser autrui pour faire valoir sa propre moralité, sa propre vertu ou son propre mérite.

II. L'ÉMERGENCE DE LA RESPONSABILITÉ COMME VALEUR DE RÉFÉRENCE

Je crois qu'un discours moral est nécessaire dans une société, dès lors qu'il n'est ni conservateur, ni haineux, ni mesquin. Cette reconnaissance de la responsabilité comme valeur nouvelle est d'abord apparue en Allemagne, avec le livre de Hans Jonas : *Le Principe de responsabilité*, qui a été un best-seller en philosophie dans les années 70. Mais, comme toujours, quand une valeur devient un maître mot, quand un mot comme « responsabilité » devient une valeur, il a plus de valeur que de sens : on l'utilise à tort et à travers, et l'on ne s'entend plus sur son contenu.

III. DU MAUVAIS USAGE DE LA NOTION DE RESPONSABILITÉ

Je voudrais essayer de décrypter la notion de responsabilité, en commençant par le mauvais usage qui en est fait. Prenons quelques exemples. Si vous avez effectué un voyage assez pénible en avion, on pourra vous dire que le vent est responsable des turbulences importantes que vous avez subies. Le vent en est la cause, mais, comme il est dépourvu de conscience, on ne saurait parler de responsabilité à son propos. En disant que le vent est responsable des turbulences, on isole une composante de la responsabilité, qui est la causalité. Ou alors, on dira : allez voir le responsable de l'agence. Dans ce cas, on isole une autre composante de la responsabilité, qui est le pouvoir. Depuis 1968, on parle plutôt de responsable que de chef, mais entre être un responsable et être responsable, il y a une marge que vous mesurez quelquefois.

Il faut essayer maintenant de réunir l'ensemble des composantes qui font que

la responsabilité peut être un repère pour nos actions, nos décisions, où que nous soyons.

IV. LA RESPONSABILITÉ JURIDIQUE

1. La responsabilité juridique ne porte que sur du négatif

C'est là que surgit une difficulté majeure, qui a d'ailleurs un rapport avec l'assurance, à savoir que la notion de responsabilité est d'abord une notion d'origine juridique. Comme le juridisme envahit notre pays, on entend très souvent le mot « responsabilité » dans son acception juridique, qui a marqué le langage commun. Par exemple, poser la question : « Qui est responsable ? » est plutôt de mauvais augure pour le responsable. Supposons que, samedi après-midi, la France subisse une défaite égale à celle de Brive samedi dernier contre l'Angleterre, on posera la question : « Qui est responsable ? » Si la France gagne, on ne posera pas la question « qui est responsable ? » parce que dix personnes se présenteront immédiatement pour dire : « C'est moi. »

La question : « Qui est responsable ? » est très marquée par le droit, parce qu'en termes juridiques la responsabilité ne porte que sur du négatif, que sur un dommage. « Qui est responsable ? » cela veut dire : « Quel va pouvoir être le bouc émissaire ? », ou bien encore : « Qui est à l'origine de ce dommage ? » Cette tradition juridique fait que, très souvent, on a du mal à comprendre que la responsabilité puisse être une valeur de référence alors même qu'on pense la fuir. Dans le Code civil, c'est toujours un dommage qu'il faut réparer, c'est-à-dire qu'il faut faire payer dans tous les sens du terme (« tu me le paieras »). Les premiers usages de la notion de responsabilité sont de cet ordre : faire payer quelqu'un qui a commis une faute de manière à ne pas laisser une victime sans dédommagement.

Si vous accomplissez une action positive, le droit ne dira jamais que vous en êtes responsable. De même, si vous découvrez un trésor, vous en serez l'inventeur et non le responsable. La responsabilité, en matière juridique, est toujours négative, et cela a forcément marqué notre langage, nos habitudes et nos raisonnements. Il nous faut essayer de comprendre les origines de cette acception juridique pour la distinguer de l'acception morale. Quand on dit à des enfants ou à des citoyens : « Soyez responsables », on n'entend pas du tout ce terme dans son acception juridique.

2. La responsabilité est-elle fondée sur le risque ou sur la faute ?

Approfondissons cette acception juridique. Le XIX^e siècle a connu un débat fondamental sur les fondements de la responsabilité, débat tout à fait passionnant, car il est au cœur de notre existence. La responsabilité doit-elle être fondée sur la faute ou sur le risque ? Elle doit l'être sur la faute, cela va de soi, c'est d'ailleurs le texte littéral du Code civil. Mais le problème, c'est que des hommes et des femmes sont victimes de dommages sans que personne n'ait commis de faute. Donc,

dans un objectif de solidarité sociale, comment faire pour les dédommager, pour ne pas les laisser seuls dans leur malheur, alors même qu'on ne saurait l'imputer à quiconque ? D'où l'idée qu'il faut également fonder la responsabilité sur le risque.

Que quelqu'un possède des pots de fleurs, des animaux domestiques ou des enfants, il en est responsable. Même s'il n'a pas commis de faute, il a pris un risque en les possédant. D'où l'objection qui a été faite à l'extension de la responsabilité : attention, si nous commençons à fonder la responsabilité sur le risque, nous allons pousser tous les hommes à l'inaction ; n'ayez ni enfants, ni pots de fleurs, ni animaux domestiques, si vous ne voulez pas être tenu pour responsable. Finalement, on a quand même admis que le risque pouvait être un fondement de la responsabilité. C'est grâce à cela que vous êtes là, car l'assurance a fait son miel de cette idée en disant : si l'on veut permettre aux hommes d'agir quand même, il faut qu'ils puissent s'assurer contre les risques liés à la turbulence de leurs enfants à l'école, à la chute de leur pot de fleurs dans la rue ou à l'imprévisibilité des réactions de leur chien.

3. L'oubli de la responsabilité morale

L'extension de la responsabilité civile de la faute au risque soulève une autre difficulté : à partir du moment où l'on pose le risque comme fondement, on s'expose à être limité dans l'action, même si l'on est assuré, et quand on est assuré, on risque d'oublier complètement sa responsabilité morale. Pour vous donner un exemple très simple, si, en sortant, tout à l'heure, vous percutez un véhicule qui sort du parking, vous êtes en tort. Sans dramatiser, disons qu'il n'y aura ni mort ni blessé, mais que vous aurez simplement envoyé à la casse le véhicule. Quand vous rentrerez chez vous, votre époux ou votre épouse vous demandera : « Es-tu bien assuré ? » On sait qu'il y a quelque chance que ce soit le cas. Une fois que vous aurez répondu par l'affirmative, vous allez commencer à parler d'autre chose, c'est-à-dire que vous allez complètement faire l'impasse sur le fait que vous avez peut-être empêché quelqu'un d'aller travailler demain ou de partir en week-end en famille. Les conséquences morales de l'acte sont oubliées parce que quelqu'un paie. J'ai pris un exemple tout à fait banal, mais c'est vrai aussi pour la prévention, que l'on néglige parce que les assurances existent. Le mot « responsabilité » a très vite une connotation morale, parce que quelqu'un qui est responsable doit répondre de ses actes et de leurs conséquences. Or le fait même d'en répondre implique qu'il le fasse devant quelqu'un. Donc l'autre est impliqué immédiatement dans la notion de responsabilité, l'autre étant toujours à définir. C'est même une des principales questions que soulève la responsabilité : quel est l'autre ?

L'extension du fondement de la responsabilité au risque présente un autre inconvénient aujourd'hui, qui concerne le rapport entre responsabilité civile et responsabilité pénale. On est de plus en plus préoccupé, surtout dans les entre-

prises, par les dangers que fait courir la responsabilité pénale, c'est-à-dire que l'on a peur avant tout de la sanction et non pas du tort que l'on cause à autrui. J'en ai fait l'expérience quand l'entreprise de sécurité pour laquelle je travaillais a tenu convention pendant deux jours sur le thème « Sécurité du travail et responsabilité du chef d'entreprise ». Il n'a été question que de la responsabilité pénale du chef d'entreprise, c'est-à-dire des sanctions qu'il risquait d'encourir – six mois avec sursis, deux ans, etc. – en oubliant complètement le fait que, dans la sécurité du travail, le plus important est d'éviter les blessés, les morts, etc. Je devais conclure ces deux journées et je ne savais comment m'y prendre. Je me suis souvenu à cette occasion d'une histoire, dont j'ai fait une fable depuis lors, qui était arrivée à une vieille dame que je connaissais.

Cette vieille dame était hospitalisée à la suite d'une fracture du col du fémur. Lasse de son séjour à l'hôpital, elle a voulu sortir. Le brancardier chargé de la ramener chez elle installe la vieille dame dans son ambulance et ferme mal le hayon. Évidemment, arrive ce qui doit arriver : à la première accélération, le hayon s'ouvre, le brancard roule tout doucement et, par chance, est bloqué par le taquet qui aurait dû fermer le hayon. L'ambulancier, alerté par le bruit, regarde dans le rétroviseur, comprend la situation, s'arrête, fait le tour de l'ambulance, avise la vieille femme sur son brancard qui pend et lui dit en s'essuyant le front : « Si vous étiez tombée, j'étais viré. » Le brancardier a raisonné en fonction de la responsabilité pénale et de la sanction, et non pas en fonction de l'autre. Quand on raisonne en termes de responsabilité juridique, on a tendance à faire l'impasse sur autrui.

Raisonné de la sorte, c'est essayer de toujours tout définir, c'est-à-dire essayer de se prémunir en toute circonstance. Quand vous laissez votre manteau au vestiaire, la direction décline toute responsabilité. Même chose dans les parkings. Je dirais que la responsabilité morale est sans doute quelque chose sur quoi on ne peut s'assurer et que l'on ne peut définir.

V. LA RESPONSABILITÉ MORALE

1. L'idée d'un devoir

Si l'on parle de responsabilité morale, la différence est grande. Que veut-on dire aujourd'hui quand on parle de responsabilité morale ? Quand on dit : « Je suis responsable », on entend toujours par là : « Je réponds de mes actes et de leurs conséquences devant autrui », tout en impliquant : « Je veux répondre de mes actes... » On dit ainsi par avance que l'on acquiert un pouvoir dans la société, la famille, la cité, etc., et que, de ce fait, on entend répondre de ses actes à l'avenir, ce qui revient à admettre que l'on a des devoirs. La responsabilité morale est donc l'idée que l'on a de ses devoirs envers autrui. C'est la première différence avec la responsabilité juridique : le futur, la volonté et la notion de devoir. De toute façon, il n'y a pas de référence morale sans notion de devoir.

2. L'idée d'un pouvoir dans un domaine limité

Deuxième différence, il n'y a de responsabilité au sens moral que si l'on exerce effectivement un pouvoir dans un certain domaine. Je le signale parce que les dirigeants d'entreprise déclarent souvent que la valeur essentielle de leur société est la responsabilité, et le principe de management la responsabilisation, alors que vous voyez des opérateurs sur des chaînes ou dans des bureaux qui n'ont pas la moindre parcelle de pouvoir. C'était le principe du taylorisme, que décrivait Chaplin dans *Les Temps modernes*. On parlait de l'idée que tous les ouvriers sont paresseux, comme Taylor l'a écrit en toutes lettres et que, dès lors, il ne fallait surtout pas leur laisser d'espace de liberté, sinon ils en profiteraient tout de suite, non plus que leur accorder le moindre pouvoir. Or on ne peut pas prêcher la responsabilité si l'on n'admet pas qu'elle s'exerce dans un domaine particulier, si petit soit-il.

Cette notion est fondamentale : pour être responsable, il faut disposer d'un espace de liberté, mais cet espace ne doit pas être infini, c'est-à-dire que l'on n'est pas responsable de tout et de n'importe quoi. Je le dis parce que j'ai assisté, lorsque j'étais en khâgne à Lille, en 1969, à un événement très grave. C'était l'époque de la guerre du Biafra, c'est-à-dire du premier génocide en direct à la télévision. Quelques intellectuels parisiens avaient lancé cette formule, qui, elle, est irresponsable : « Nous sommes tous responsables » (idée d'une responsabilité infinie). A la suite de quoi, un adolescent s'est immolé par le feu dans la cour de récréation de mon lycée, car il ne supportait pas l'idée d'être responsable du génocide. Ils sont six à avoir fait cela par la suite en France. La responsabilité, au sens négatif du terme, de ceux qui avaient suggéré à des gens fragiles qu'ils pouvaient avoir un quelconque rapport de causalité avec ce qui se passait au Biafra était très forte. Bien sûr, ils n'y pouvaient rien. Il faut y prendre garde : la responsabilité n'a de sens que lorsqu'elle connaît des limites, c'est-à-dire lorsque l'on peut influencer sur un domaine où l'on exerce un pouvoir. C'était d'ailleurs une idée très forte du christianisme de dire que ce qui compte, c'est le prochain. Il est facile de tenir de grands discours sur l'Éthiopie ou sur des continents lointains alors que l'on ignore celui qui est à côté, dans une banlieue difficile ou dans une situation misérable. Pour le christianisme, au contraire, le lointain n'est atteint que par la chaîne des prochains... Quand cette idée germa, la notion de responsabilité n'était pas directement présente puisque le mot n'existait pas, mais elle l'était en filigrane.

3. Responsabilité et liberté

Troisièmement, si la notion de responsabilité émerge aujourd'hui, si elle a une originalité particulière, c'est parce qu'elle n'est pas métaphysique, au sens où l'on dit : « Être homme, c'est être responsable » ; elle évacue même d'une certaine manière ce que l'on appelle traditionnellement en philosophie la problématique de la liberté, à savoir l'idée souvent avancée, notamment par les sciences humaines

et la psychanalyse, selon laquelle, pour être responsable, il faut être libre. Les tenants de la responsabilité comme valeur morale ne se posent pas cette question. Ils l'évacuent par principe à partir de la distinction entre responsabilité naturelle et responsabilité contractuelle.

■ *La responsabilité naturelle*

Jamais un philosophe n'est arrivé à convaincre une population de ce qu'est une valeur morale. Je pense que certaines valeurs émergent parce que, à un moment donné, des conditions le permettent, mais aussi parce que ces valeurs renvoient à une intuition immédiate. S'il fallait être philosophe pour agir moralement, ce serait contradictoire avec l'idée même de morale. Je pense que l'intuition la plus forte de la responsabilité naturelle est celle que l'on a lorsqu'on tient un nourrisson dans ses bras. Quand s'agit de son propre bébé, il n'est pas besoin d'être philosophe pour se rendre compte que la responsabilité a valeur d'évidence, que la question de la liberté est sans objet. Que cet enfant soit là par hasard ou parce qu'on l'a désiré, il s'impose de toute façon, et la responsabilité de celui qui le tient dans ses bras s'impose tout autant. On a donc une intuition immédiate de sa responsabilité : on sait qu'on aura un travail d'éducation à faire, qui est de mener l'enfant à un plein degré de responsabilité.

■ *La responsabilité contractuelle*

C'est à partir de cette notion de responsabilité naturelle que l'on comprend ce qu'est une responsabilité contractuelle. Celui qui devient chef de service, député ou conseiller général se voit investi d'un pouvoir sur un certain territoire et peut donc, de manière contractuelle, déclarer : « Je veux répondre de mes actes et de leurs conséquences sur ce territoire, et peu importe les problèmes que j'ai eus avec ma maman quand j'étais petit. » Il n'y a pas de déterminisme qui compte. Ce qui compte, c'est que cette prise de pouvoir sur un territoire donné le rend responsable devant ses mandants, dans le cas des élections, mais aussi devant tous ceux qui vont être concernés par ses décisions. La question de la liberté ne se pose pas. Il a voulu prendre cette responsabilité : à partir de là, il est responsable de fait. C'est ce que l'on peut appeler la responsabilité contractuelle, pour la distinguer de la responsabilité naturelle, qui est plus intuitive.

VI. LA RESPONSABILITÉ EST UN REPÈRE

Si la notion de responsabilité est si importante aujourd'hui, c'est parce qu'elle peut servir de repère. La responsabilité n'est pas un sentiment comme l'amour, l'amitié ou la pitié, c'est quelque chose de très formel : acceptons-nous de répondre de nos actes et de leurs conséquences ? Je crois que la notion de responsabilité est prégnante parce que nous ne sommes plus, comme dans la morale traditionnelle, sur des rails. Aujourd'hui, nous sommes de plus en plus confrontés

dans la cité, dans la famille et dans l'économie à des situations nouvelles. Nous devons nous demander chaque fois si nous agissons bien ou mal. La responsabilité est une sorte de mise à l'épreuve de notre décision, très formelle. Quand les dirigeants d'entreprise avec qui je travaille me demandent par exemple s'ils agissent bien en décidant de fermer telle usine, je leur livre ce critère : « Êtes-vous prêt à répondre de cette décision et de ses conséquences devant ceux qui sont concernés par elle ? Est-ce vous qui allez annoncer cette décision à ceux qui sont concernés ou allez-vous laisser le chef de l'établissement se débrouiller ? » C'est là le moyen de tester la valeur morale de la décision, ce qui veut dire que l'exercice de la responsabilité suppose toujours un certain courage.

Mais on voit aujourd'hui, et je le regrette beaucoup, dans de nombreuses entreprises, des hommes qui prennent des décisions et qui ne veulent surtout pas en répondre directement devant ceux qu'elles concernent. C'est très grave, et le discrédit qui frappe les élites vient de ce type de comportement. Quand on est responsable, on doit accepter de l'être devant ses enfants, devant ses concitoyens, devant ses salariés. Si je dis cela, c'est parce que j'ai travaillé pendant dix ans avec Pierre Guillaumat, qui fut le ministre des Armées du général de Gaulle et qui a été ensuite président d'Elf Aquitaine. J'étais son collaborateur au moment de l'affaire des avions renifleurs. Nous étions très différents : il était largement mon aîné, il était polytechnicien et moi normalien, il était de droite et moi plutôt de gauche. Mais j'ai toujours admiré cet homme d'État, surtout au moment de l'affaire des avions renifleurs, quand, peu de temps après qu'Henri Emmanuelli eut lancé cette affaire devant l'Assemblée nationale, Pierre Guillaumat a fait publier dans la presse un communiqué très sibyllin disant : j'étais le chef, donc le seul responsable, et je ne tolérerai pas qu'un seul de mes subordonnés soit poursuivi. On comprend là ce que veut dire le mot « responsabilité ».

Malheureusement, il y a peu de temps un chef d'entreprise emprisonné en Belgique — je ne citerai pas son nom, mais vous le reconnaîtrez aisément — a lui aussi émis un communiqué, mais pour dire : j'étais le chef, mais le responsable est mort il y a un an, il s'appelait M. Jean Verdot. Suivit un autre communiqué, six mois après, selon lequel il existait un autre responsable, mais qui était mort voilà trois mois. On a du mal ensuite à faire passer auprès de ses salariés l'idée que la responsabilité signifie quelque chose !

Je vous ai donné cet exemple pour vous montrer que la responsabilité morale se conjugue parfois avec la responsabilité juridique. Les avions renifleurs ont fait perdre 500 millions de francs à Elf, c'était donc un dommage. On voit bien que la responsabilité ne fournit pas de solution toute faite, mais qu'elle est au contraire une sorte d'étoile polaire qui nous permet, lors de chacune de nos décisions, de structurer notre questionnement moral : sommes-nous prêts à répondre des conséquences de nos actes devant ceux qui vont les subir ? Autrement dit, il nous faut toujours inventer, essayer de trouver des réponses à ces interrogations, car il n'y a pas de réponse préalable, et c'est d'ailleurs l'une des caractéristiques de notre

époque. Voilà pourquoi je désapprouve entièrement tout ce qui est charte éthique dans les entreprises, parce que, la plupart du temps, elles ne font qu'énoncer des réponses toutes faites.

Je disais que l'on ne peut pas définir la responsabilité morale. Elle ne se prête pas à définition, à la différence de la responsabilité morale, comme on définirait la responsabilité dans les vestiaires ou dans les parkings, car elle nous confronte sans cesse à des situations nouvelles. Ainsi, le jour où l'on voit naître son premier enfant cela nous conduit à inventer beaucoup de comportements. On est obligé de modifier son existence parce que l'on doit répondre de lui et, plus tard, devant lui de nos actes. La responsabilité morale est un repère qui permet à chacun d'inventer sans faire intervenir la subjectivité, puisqu'il est toujours sous le contrôle de l'autre. Cela peut se passer aussi au sein de l'entreprise. Faut-il répondre de ses actes devant son chef ? Cela s'appelle l'obéissance, et non la responsabilité. Faut-il répondre de ses actes devant ses subordonnés quand on en a ? Ou devant ses clients, ou devant la cité ? C'est ce que l'on nomme l'entreprise citoyenne.

La responsabilité est source de souci parce que l'on essaie toujours de prévoir les conséquences de ce que l'on fait. Il y a un poids de la responsabilité, d'où la fameuse phrase de Saint-Exupéry : « Il n'y a pas d'ascension sans pesanteur. » Quand on élève sa conscience, on endosse le poids de la responsabilité.

CONCLUSION

On voit bien que la notion de responsabilité est plutôt exaltante pour l'individu, pour sa conscience, qu'elle est une notion de notre temps et qu'on a parfois du mal à bien la distinguer du plan juridique. Pour reprendre l'exemple précédent, quand on dit : « Soyez responsables », on entend ce mot dans son acception morale. Il ne s'agit pas, par cet impératif, de tancer les hommes, mais de les exhorter à assumer les conséquences de leurs actes.

Pour conclure, je dirai que nous sommes aujourd'hui dans le temps du responsable. Pour comprendre cette formule, il faut savoir que le français est l'une des seules langues où le mot « temps » signifie à la fois le temps qu'il fait et le temps qui passe. Je joue ici sur les quatre sens qu'il peut revêtir.

Le temps au sens grammatical

La responsabilité morale est un engagement pour le futur : « J'ai à faire. » Le temps du responsable est donc le futur.

Le temps au sens d'époque

Nous sommes dans l'époque, dans l'ère de la responsabilité pour les raisons que j'ai indiquées.

Le temps au sens de climat

Le temps du responsable est un temps de turbulences, un temps d'agitation, où l'on ne retrouve plus les traces qui avaient été dessinées sur le sol et que l'on pouvait suivre pour se guider.

Le temps au sens de durée

Je crois enfin qu'il existe une relation très étroite entre le temps et la responsabilité, inhérente à l'existence individuelle de chacun. Être responsable aujourd'hui, c'est aussi réfléchir aux plages de temps que nous alloue l'existence. Il arrive que nous soyons tenté, alors que nous exerçons une responsabilité que nous nous sommes engagé à assumer, par une autre responsabilité – on accepte une nouvelle responsabilité, on ne dit jamais que l'on accède à un pouvoir – qui est en contradiction avec la précédente, qui demeure. C'est toujours très mauvais signe que de prendre ce type de responsabilité, par exemple un engagement professionnel, politique, sportif ou associatif qui va à l'encontre de la responsabilité dont on est investi dans sa famille. Cela signifie en fait que l'on veut du pouvoir, puisqu'on ne respecte pas la notion de responsabilité. C'est le cas d'ailleurs de cette aberration française qu'est le cumul des mandats en politique. J'ai toujours pensé que l'addition des pouvoirs était la soustraction des responsabilités.

Il est évident que, dès que l'on parle de responsabilité morale, il s'ensuit des contraintes : la morale ne saurait se passer de la notion de devoir. Permettez-moi de terminer par une citation de Paul Valéry qui résume mon propos, bien qu'elle ait trait à l'alexandrin par rapport au vers libre : « C'est quand des danseuses mettent des ballerines un peu plus étroites qu'elles inventent un nouveau pas de danse. » ■

PHILOSOPHIE DE L'ASSURANCE

MOTS CLEFS : *prudence* ■ *solidarité* ■ *stoïsme* ■ *temps* ■ *volonté* ■

L'assurance est à la fois un marché et une disposition de l'âme. Elle a à voir avec la volonté, avec le temps, avec la solidarité, enfin avec l'insurable : elle se situe entre courage et prudence, entre présent et avenir, entre privé et public, entre vie et mort. Comme vertu, elle est le contraire de la peur, de l'hésitation, de la timidité. Comme dispositif social, elle est le contraire de l'utopie, qui est un idéal sans réel, et de la barbarie, qui est un réel sans idéal.

Un mot, d'abord, pour expliquer mon titre. J'ai annoncé : « Philosophie de l'assurance », et non pas « Philosophie des assurances », ni philosophie des sociétés d'assurances, ni philosophie des agents d'assurances... C'était suggérer déjà que ce qui m'intéresse, c'est une certaine disposition de l'âme, voire une certaine vertu (ce qu'on appelle l'assurance, presque toujours au singulier et le plus souvent précédé d'un article défini), plutôt qu'un certain marché, que certains produits ou que certaines entreprises (qui vendent des assurances). Les entreprises, les produits, les marchés ont certes leur utilité, que dis-je ? leur nécessité. Mais ils n'ont pas d'âme. Comment auraient-ils une philosophie ? Pourtant, il faudra bien que j'essaie de penser le rapport, s'il y en a un, entre cette vertu au moins possible et ces entreprises assurément nécessaires.

Tel est mon propos : je voudrais comprendre quel rapport il y a, ou il peut y avoir, entre l'assurance, comme disposition de l'âme, et ces assurances qu'on nous vend et que nous sommes d'ailleurs tenus, par la loi, d'acheter. Qu'est-ce que les assurances, comme technologie du risque (pour reprendre une expression de François Ewald), changent dans notre vie, dans notre rapport au danger, et donc dans l'assurance, comme disposition de l'âme, dont nous avons besoin ou, peut-être, dont nous sommes capables ? Quel rapport entre votre métier et notre vie ?

Une philosophie pour les assureurs ? Non pas. Une philosophie pour nous tous, en tant que nous avons besoin d'assurance, et d'une ou plusieurs assurances...

* *Philosophe, maître de conférences à l'université de Paris-I.*
Ce texte est issu d'une conférence prononcée, à leur demande, devant des agents généraux d'assurances. Il garde les tournures, les limites et les raccourcis d'une intervention orale.

Éditeur de l'article : Sceptra, 9, rue d'Enghien, 75010 Paris.

I. L'ASSURANCE ET LA VOLONTÉ : ENTRE COURAGE ET PRUDENCE

Qu'est-ce que l'assurance, au sens premier du mot ? C'est quelque chose qu'on donne, qu'on sent, ou dont on fait preuve, quelque chose qui relève à la fois de la certitude (donner l'assurance que), et d'un mélange de sécurité et de confiance, tantôt tranquille, tantôt audacieuse (ainsi quand on marche « avec assurance » dans la rue, ou quand on évoque la « mâle assurance » du héros, ou la charmante assurance de l'héroïne...). Appliquée à un individu – dont on dira : il a de l'assurance –, c'est une disposition de l'âme. Son contraire ou ses contraires sont inquiétude, hésitation, timidité, trouble, embarras, voire pusillanimité ou lâcheté. C'est en quoi l'assurance est aussi, ou peut être, une vertu. Elle a à voir avec le courage. Elle a à voir avec la confiance. Si le courage est la vertu qui affronte et surmonte la peur, si la confiance est la vertu qui affronte et surmonte l'hésitation, on pourrait dire que l'assurance est leur triomphe : quand la peur a disparu, quand l'hésitation a disparu, quand il n'y a plus que la résolution et l'action...

Mais pourquoi la peur a-t-elle disparu ? Parce que le courage est extrême, ou bien parce que le danger est infime ? Pourquoi l'hésitation a-t-elle disparu ? Parce que l'individu est résolu, ou parce que la situation est très simple ? Ce peut être l'un ou l'autre, et c'est ce qui dévoile une certaine ambiguïté de l'assurance : elle est un quasi-synonyme, ce que confirment nos dictionnaires, et de la *confiance* et de la *sécurité*. Or confiance et sécurité, si elles peuvent bien sûr être liées, n'en sont pas moins deux réalités différentes. La sécurité est un état objectif : je suis en sécurité quand aucun danger ne me menace. Ainsi, dans cette salle : ma sécurité, semble-t-il, est très grande... Alors que la confiance est un état subjectif : je peux avoir confiance à tort ou à raison, je peux par exemple avoir confiance quand je suis objectivement en danger (soit que j'ignore le danger, soit que je me croie apte à en triompher), comme je peux manquer de confiance là où aucun danger réel ne me menace. Qu'est-ce d'autre que la timidité (comme rapport à soi devant les autres) ou la suspicion (comme rapport aux autres devant soi) ?

Bref, « confiance » et « sécurité » ne sont pas synonymes. Comment alors ce mot d'« assurance » peut-il être à peu près synonyme de deux mots qui ne sont pas synonymes l'un de l'autre ?

C'est que l'assurance se situe *entre* la confiance et la sécurité, entre la subjectivité de la confiance et l'objectivité de la sécurité. De là une ambiguïté, de nouveau, qui fait partie de son essence : plus objective que la confiance, qui est un état d'âme, plus subjective que la sécurité, qui est un état de fait, l'assurance emprunte pourtant à l'une et à l'autre. Qu'est-ce que l'assurance ? C'est un état d'âme qui s'appuie sur un état de fait : c'est une confiance fondée, ou une sécurité vécue.

C'est pourquoi l'assurance est une vertu, ou peut l'être. Il ne s'agit pas de faire confiance à n'importe qui, ni à n'importe quoi. La confiance peut être aveugle ; l'assurance, comme vertu, ne l'est jamais. Et il ne s'agit pas non plus de fuir tout danger, ce qui serait s'enfermer dans la sécurité, ou dans le souci sécuritaire. La

sécurité peut être une prison, comme une prison peut être sûre. L'assurance serait plutôt une liberté.

Mais si l'assurance est une confiance fondée et une sécurité vécue, deux questions se posent alors : comment se sentir en sécurité dans un monde dangereux, comme il l'est toujours ? Comment avoir confiance, quand on est faible et mortel, comme nous le sommes tous ?

Les philosophes répondent, depuis les Grecs : par une certaine disposition du désir, qui est volonté ; et par un certain travail de l'intelligence, qui est prudence.

Je n'ai que peu de temps. Il faut donc choisir *une* philosophie. Je retiens ceux qui, sur la volonté et la prudence, ont le plus à nous dire, encore aujourd'hui, ceux dont l'assurance est la vertu, pourrait-on dire, à la fois canonique et distinctive. Je pense, vous l'avez sans doute deviné, aux stoïciens.

« Il y a ce qui dépend de nous, et ce qui n'en dépend pas. » C'est la grande disjonction stoïcienne, dont j'emprunte ici la formulation à Épictète, dans son *Manuel*. C'est de là qu'il faut partir.

Lisons le texte : « Il y a ce qui dépend de nous, et il y a ce qui n'en dépend pas. Dépendent de nous nos jugements, nos tendances, nos désirs, nos aversions : en un mot, tout ce qui est nôtre. Ne dépendent pas de nous notre corps, notre richesse, notre réputation, notre pouvoir : tout ce qui n'est pas nôtre.

Les choses qui dépendent de nous sont naturellement libres, sans empêchement, sans entraves ; celles qui n'en dépendent pas sont fragiles, serviles, soumises aux obstacles, dépendantes d'autrui.

Retiens donc bien ceci : si tu crois libre ce qui par nature est servile, et propre à toi ce qui dépend d'autrui, tu seras entravé, affligé, troublé, tu accuseras les dieux et les hommes. Mais si tu prends pour tien cela seul qui t'est propre, et pour étranger ce qui l'est en effet, nul ne pourra jamais te contraindre ni t'asservir ; tu ne t'en prendras à personne, tu n'accuseras personne, tu ne feras rien contre ton gré ; nul ne te nuira ; tu n'auras pas d'ennemi, car tu ne souffriras aucun dommage. »

Comment mon corps peut-il ne pas dépendre de moi ? C'est que le premier chauffard venu, répondrait aujourd'hui Épictète, peut le clouer à jamais sur un lit d'hôpital ou un fauteuil roulant... Comment la sagesse peut-elle faire que nous ne souffrions « aucun dommage » ? Si c'était le cas, vous dites-vous peut-être, le stoïcisme deviendrait pour les assureurs, qui n'en manquent déjà pas, un concurrent redoutable... Mais la vérité, bien sûr, c'est que le stoïcisme n'empêche pas l'accident, ni la maladie, ni quelque dommage matériel que ce soit. Mais il apprend à n'en plus souffrir, ou à en souffrir moins, parce qu'il apprend à les accepter. Tel est le secret du stoïcisme : ne désirer que ce qui dépend de nous ; ne désirer, donc, que ce qu'on peut vouloir.

Que nous dirait, aujourd'hui, un stoïcien ? Ceci par exemple : pourquoi désirer ne pas se faire cambrioler, ne pas avoir un accident de voiture, ne pas être victime d'une catastrophe naturelle ? Cela ne dépend pas de toi et te voue à l'angoisse. Contente-toi d'avoir de bonnes serrures, de bons volets, voire une porte blindée

(cela dépend de toi), contente-toi de conduire prudemment (cela dépend de toi) et de ne pas construire dans des zones inondables...

Je prends ces exemples à dessein, parce qu'ils illustrent ce que nos assurances – au sens socio-économique du terme – changent au problème. Elles ne changent pas tout, certes : il y a toujours ce qui dépend de nous et ce qui n'en dépend pas. Mais nos assurances déplacent la frontière entre ces deux ordres.

Je peux certes avoir de bonnes serrures et conduire prudemment ; cela ne suffit pas à rendre impossible tout cambriolage ni tout accident. Si je désire n'en être pas victime, ce désir ne peut être une volonté, mais seulement une espérance, donc une crainte (ainsi que l'a formulé Spinoza : « Pas d'espoir sans crainte, pas de crainte sans espoir »).

Cela, les assureurs n'y peuvent rien changer. Mais ils augmentent considérablement la part de ce qui dépend de nous – donc la part de volonté possible. Que nous disent-ils ? En gros, ceci : « Je ne peux pas t'assurer que tu ne seras jamais cambriolé ou que tu n'auras jamais d'accident de voiture ; mais je peux t'assurer contre ces risques, c'est-à-dire m'engager par contrat – bien sûr moyennant finances – à te dédommager s'ils venaient à se réaliser. » C'est en quoi les assurances, loin de supprimer notre liberté ou notre responsabilité, comme on le leur reproche parfois, les accroissent plutôt l'une et l'autre : s'assurer (contre le vol, les accidents, les dégâts des eaux, les maladies...), ce n'est pas supprimer le danger, mais c'est pouvoir lui opposer, non seulement l'espérance et la crainte, non seulement le courage, donc, mais le calcul des risques, des cotisations et des dédommagements. C'est augmenter la part de ce qui dépend de nous : c'est augmenter notre part de volonté possible, donc de liberté, donc de responsabilité. Et c'est une façon, par là, d'avancer dans la vie avec davantage d'assurance...

Je suis père de famille, et j'espère bien sûr ne pas mourir avant que mes enfants ne soient élevés. Mais qui ne voit que ce serait manquer de responsabilité que de me contenter de cette espérance ? Que de ne pas m'assurer qu'ils auront bien, après ma mort éventuellement prématurée, de quoi vivre et étudier ? Et qui ne voit qu'une assurance vie, ou une assurance décès, peut y contribuer, si j'en ai les moyens, de façon décisive ? Cela ne supprime pas le danger, bien sûr, qui peut m'atteindre. Mais cela augmente pourtant, contre le destin, ma part de liberté.

Bref, il y a ce qui dépend de moi et ce qui n'en dépend pas. Mais il dépend de moi de m'assurer contre ce qui n'en dépend pas.

C'est là que la volonté rencontre l'intelligence. C'est là que, pour dire la chose autrement, les assurances, comme technique et comme marché du risque, rencontrent une très ancienne vertu, l'une des quatre vertus cardinales de l'Antiquité et du Moyen Âge, que les Grecs appelaient *phronèsis*, que les Latins traduisaient par *prudencia* (qui signifia d'abord prévoyance, prévision...), et que nous traduisons ordinairement, selon le contexte ou les préférences du traducteur, par prudence ou sagesse pratique.

Qu'est-ce, en effet, que la prudence ? Une vertu intellectuelle, expliquait Aristote, en ceci qu'elle a affaire au vrai, à la connaissance, à la raison, au calcul : c'est

l'art de choisir et d'agir comme il convient, dans le monde tel qu'il est, en tenant compte de ce qu'on sait, et même de ce qu'on ignore. La prudence n'est en effet nécessaire que dans le monde de la contingence, du hasard, de l'incertain : c'est pourquoi elle est toujours nécessaire dans le monde sublunaire, comme disait Aristote, autrement dit dans le nôtre. Des dieux n'en auraient pas besoin. Mais comment des hommes pourraient-ils s'en passer ? La prudence, ce n'est donc pas, comme on le croit aujourd'hui, l'art d'éviter les dangers ; c'est l'art de les mesurer, de les évaluer, de les diminuer, et de les affronter quand il le faut... C'est la vertu du risque et de l'action.

Or, de nouveau, on voit que nos assurances, au sens moderne du terme, ne changent pas tout (on a toujours besoin de cette vertu cardinale qu'est la prudence), mais changent bien quelque chose : mesurer les risques, les évaluer, les diminuer, aider à les affronter au moindre coût, au moindre risque, c'est devenu un métier, et tous ceux qui vivent dangereusement – nous tous, puisque vivre est dangereux – seraient bien imprudents de se croire au-dessus des services que peuvent nous rendre, de ce point de vue, nos assureurs...

Être bien assuré, comme on dit, cela ne dispense pas d'être courageux. Mais être courageux, cela ne dispense pas d'être intelligent.

Courage sans prudence, ce n'est pas courage : c'est témérité, sottise, irresponsabilité.

Courage et prudence, c'est assurance, et c'est une vertu.

Que cette vertu, aujourd'hui, passe entre autres choses par les assurances, c'est une donnée de l'histoire, et c'est aussi une contrainte de nos sociétés et de nos lois. J'y reviendrai dans un instant. Mais un mot, d'abord, sur le rapport entre l'assurance et le temps.

II. L'ASSURANCE ET LE TEMPS : ENTRE PRÉSENT ET AVENIR

C'est un fragment de Pascal, dans les *Pensées*, l'un de ceux que je relis le plus souvent. Il porte sur le temps. Pascal y explique qu'on ne vit jamais pour le présent : on vit un peu pour le passé, et surtout beaucoup, beaucoup pour l'avenir. Le fragment se termine de la façon suivante : « Ainsi nous ne vivons jamais, nous espérons de vivre, et, nous disposant toujours à être heureux, il est inévitable que nous ne le soyons jamais. » C'est peut-être la phrase au monde que j'ai citée le plus souvent. Mais ce n'est qu'il y a peu que j'ai remarqué, quelques lignes plus haut, une phrase qui jusque-là m'avait beaucoup moins retenu – elle est en effet moins forte, mais enfin elle n'est pas sans intérêt, c'est toujours du Pascal, et puis vous allez voir qu'elle éclaire en quelque chose notre sujet... La voici : « Nous tâchons de soutenir [le présent] par l'avenir, et pensons à disposer les choses qui ne sont pas en notre puissance, pour un temps où nous n'avons aucune assurance d'arriver! » L'assurance, ici, comme presque toujours chez Pascal, c'est la certitude. Ce

1. *Pensées*, fr. 47-172 (éd. Lafuma).

qu'il veut dire, en gros, c'est ceci : à quoi bon préparer l'avenir, puisque je n'ai pas prise sur lui, puisque je serai peut-être mort ce soir ?

Ce à quoi les assureurs, sans avoir le génie de Pascal mais en l'occurrence avec autant d'à-propos, pourraient aujourd'hui répondre : « Tu seras peut-être mort ce soir. Raison de plus pour préparer l'avenir ! »

Ce que je veux suggérer ? Que l'assurance, comme technologie du risque, change notre rapport à l'avenir : ce qui, pendant des millénaires, ne pouvait être objet que d'espérance — donc d'impuissance, puisqu'on n'espère que ce qui ne dépend pas de nous, donc de crainte, puisqu'il n'y a pas d'espoir sans crainte... — devient maintenant, au moins en partie, un objet de volonté. Que l'avenir, qui n'était pas en notre puissance, comme dit Pascal, l'est désormais, du moins pour une part. Par quel miracle ? Comment la volonté peut-elle s'exercer sur ce qui n'existe pas encore ? Comment l'avenir peut-il être, ici et maintenant, en notre puissance ?

Ce n'est pas un miracle : c'est une assurance, c'est un contrat, c'est un calcul.

Cette volonté, comme toute volonté, n'existe qu'au présent. Mais ce contrat, comme tout contrat, engage aussi l'avenir. C'est en quoi l'assurance projette la volonté, si l'on peut dire, dans l'avenir. Un contrat d'assurance, c'est une machine à voyager dans le temps. Ou plutôt : une machine à vouloir dans le temps.

C'est Michel Albert, je crois, qui a coutume de dire : « Nous, les assureurs, nous sommes des convoyeurs de capitaux dans le temps. » Je dirais volontiers de même : « Nous, les assurés, nous sommes des convoyeurs de volonté dans le temps : du présent vers l'avenir ! » Signer un contrat d'assurance, c'est faire entrer l'avenir, au moins pour une part, dans le présent : c'est en faire un objet, non plus d'espérance, mais de volonté !

L'espérance, je l'ai souvent montré, nous sépare du réel, du présent, de la vie telle qu'elle est, et nous voue à l'angoisse ou à la déception. A force d'espérer le bonheur pour demain, on s'interdit de le vivre aujourd'hui. A force d'espérer vivre, comme dit Pascal, on oublie de vivre en effet. D'où, par différence, ce que j'ai appelé une sagesse du désespoir : s'il n'y a pas d'espoir sans crainte ni de crainte sans espoir, comme l'enseigne Spinoza, le sage ne peut vivre sans crainte qu'à la condition de n'espérer rien. C'est là un gai désespoir : non le comble de la tristesse (le désespoir du suicidaire), mais le degré zéro de l'espérance, mais la sérénité, mais l'acceptation joyeuse de ce qui est. Vivre au présent ? C'est la vie même, puisque seul le présent existe. Mais faut-il alors renoncer à tout rapport à l'avenir ? à toute anticipation ? à toute prévision ? Bien sûr que non ! Qui le pourrait ? Comment serions-nous ici, les uns et les autres, si nous n'avions prévu, il y a déjà plusieurs semaines, d'y être ? Il ne s'agit pas de vivre dans l'instant, ni de pratiquer le *no future* des punks ou des idiots. Il ne s'agit pas de renoncer à tout rapport à l'avenir : il s'agit de transformer notre rapport à l'avenir. C'est toujours la grande formule de Sénèque : « Quand tu auras désappris à espérer, je t'apprendrai à vouloir. » Disons, plus exactement, plus modestement, qu'il s'agit d'espérer un peu moins, et de vouloir un peu plus.

Entre les deux, quelle différence ? On n'espère que ce qui ne dépend pas de nous. On ne veut que ce qui en dépend.

Espérer un peu moins, vouloir un peu plus, ce n'est pas renoncer à l'avenir : c'est faire de l'avenir lui-même, autant que nous pouvons, un objet de volonté. Je dirais volontiers : un peu moins d'espérance (surtout : un peu moins de crainte !), un peu plus d'assurance.

C'est en quoi les assurances peuvent nous aider parfois, si nous savons les utiliser, à vivre davantage, et mieux. Elles augmentent la part qui dépend de nous, y compris la part d'avenir qui, ici et maintenant, dépend de nous : elles nous aident donc à vouloir, à agir, là où nous ne saurions, sans elles, qu'espérer et trembler...

Je ne dis pas cela pour favoriser votre commerce. Vous n'avez pas besoin de moi. J'essaie de comprendre pourquoi je suis assuré, et au fond content de l'être, malgré le prix, pas toujours dérisoire, que cela me coûte... Pourquoi je suis assuré, et pourquoi tout le monde l'est. Mais c'est ici qu'interviennent d'autres contraintes, qui sont sociales, légales et politiques...

III. L'ASSURANCE ET LA SOLIDARITÉ : ENTRE PRIVÉ ET PUBLIC

Dans mon *Petit Traité des grandes vertus*, vous ne trouverez pas de chapitre sur la solidarité, pourtant si fort en vogue. Je m'en suis expliqué à propos de la vertu qui en est le plus proche, la générosité. Entre les deux, quelle différence ? Celle-ci : la solidarité suppose une communauté d'intérêts dont la générosité n'a que faire. C'est pourquoi la solidarité ne m'a pas paru être une vertu, en tout cas pas une vertu morale : agir par solidarité, c'est agir par intérêt (il s'agirait autrement non de solidarité, mais de générosité), ce qui certes n'est pas condamnable en soi mais qu'on ne saurait tenir non plus pour spécialement louable. Disons que c'est la règle ordinaire, le tout-venant de nos conduites. Il s'agit d'une rationalisation et d'une socialisation de l'égoïsme : la solidarité, c'est de l'égoïsme bien compris, de l'égoïsme intelligent et socialisé.

C'est pourquoi ce n'est pas une vertu morale, mais une vertu politique. Car cette rationalisation et cette socialisation de l'égoïsme, c'est la politique même.

Je ne dis pas cela contre la politique, mais en sa faveur au contraire. Puisque nous sommes tous égoïstes, nous avons besoin, pour vivre ensemble, de rendre nos égoïsmes compatibles, voire mutuellement avantageux. Puisque nous sommes égoïstes, essayons au moins de l'être ensemble et intelligemment ! Répétons-le : cette régulation de l'égoïsme, c'est la politique même.

Or qui ne voit que c'est aussi l'assurance même, comme technique et comme marché ?

Qu'est-ce qu'une assurance ? C'est une mutualisation du risque. Dans la mesure où personne ne sait s'il sera ou non victime d'un accident grave, dans la mesure donc où nous y sommes tous exposés, nous avons intérêt – objectivement intérêt, égoïstement intérêt – à en répartir la charge prévisible sur nous tous, afin de la rendre, pour chacun, plus légère.

Parce que c'est notre intérêt, la morale n'entre guère en ligne de compte : être bien assuré, cela ne dit rien sur la valeur morale de l'individu (même si ne pas être assuré peut être une faute). Mais cela a à voir avec la justice, au moins comme valeur politique.

Vous connaissez peut-être, ne serait-ce que par ouï-dire, la *Théorie de la justice* de John Rawls... Pour savoir si une loi est juste, explique Rawls, il faut se demander si nous lui serions favorables dans ce qu'il appelle la « situation originelle » : dans une situation supposée antérieure à notre naissance, où nous ne saurions ni qui nous sommes appelé à être (un homme ou une femme, un Blanc ou un Noir...), ni quelle sera notre place dans la société (riche ou pauvre, puissant ou faible...), ni quelle sera notre chance... C'est ce que John Rawls nomme le « voile d'ignorance », qui sert ainsi à court-circuiter les intérêts égoïstes de chacun, non certes en supprimant l'égoïsme, chose impossible, mais en mettant intellectuellement – par la fiction de la situation originelle – les ego entre parenthèses².

Ce n'est là bien sûr qu'une analogie, boiteuse comme elles le sont toutes. Mais je suis frappé de ce que les assurances créent, en vraie grandeur et pour de bon, quelque chose qui n'est pas sans rappeler, sinon cette « situation originelle », du moins ce « voile d'ignorance ». Dès lors qu'aucun d'entre nous ne sait s'il sera ou non victime d'un accident de voiture, d'un cambriolage ou d'un décès prématuré, nous avons tous intérêt – parce que nous sommes tous égoïstes et quel que soit l'ego de tel ou tel ! – à nous assurer, ensemble, contre ces risques.

Cela ne veut pas dire, bien sûr, que les assurances suffisent à garantir la justice (elles sont pour cela trop dépendantes des moyens de chacun), mais qu'une société juste ne saurait aller sans assurances : dans la situation originelle de Rawls, et soumis au voile d'ignorance, nous ne pouvons pas ne pas souhaiter une société qui respecte les droits de l'homme et dans laquelle il existe des assurances...

L'étonnant, ici, c'est que l'assurance relève à la fois de la sphère privée (chacun assure sa propre personne et les siens, en son nom propre, et pour des raisons le plus souvent tout égoïstes ou, disons, toutes familiales...) et de la sphère publique (puisque l'assurance est parfois imposée et toujours structurée par la loi, et puisque les sociétés d'assurances deviennent dès lors ce que François Ewald appelle des « service publics de responsabilité³ »). L'assurance se situe ainsi entre le privé et le public : elle assure le passage de l'un à l'autre, contribuant par là à structurer et à souder l'espace social. Comment ? En créant, c'est son miracle spécifique, ou plutôt c'est sa fonction spécifique, des solidarités objectives, là où il n'y avait précédemment que des intérêts indépendants ou opposés.

Depuis les sociétés de secours mutuels jusqu'à la Sécurité sociale (avec nos assurances vieillesse, nos assurances maladie, nos assurances chômage...), qui ne perçoit que les assurances, privées ou publiques (privées et publiques), ont à voir avec la justice, avec le lien social, avec la cohésion et l'équité d'une société ?

2. J. Rawls, *Théorie de la justice*, trad. franç., Seuil, 1987. Voir aussi mon *Petit Traité des grandes vertus*, PUF, 1995, chap. 6 (« La justice »).

3. Voir *L'État providence*, Grasset, 1986, rééd. 1994, p. 534-541.

A la fin du XIX^e siècle, explique François Ewald, autrement dit quand la « société assurantielle » se met en place, « le paradigme de la solidarité vient contester et remplacer le paradigme libéral de la responsabilité ». Je dirais plutôt que les deux existent désormais de pair, et que cette dualité (entre responsabilité et solidarité) traverse et structure toute notre société, et la plupart de nos débats.

Dans un article paru en 1990, dans la revue *Risques*⁴, le même auteur écrivait ceci :

« L'assurance ne désigne pas seulement un ensemble d'institutions privées ou publiques grâce auxquelles se trouvent satisfaits, dans les sociétés modernes, certains besoins de sécurité ; elle est l'institution du contrat social. Grâce à sa technique et à travers ses dispositifs, les individus sont pratiquement liés les uns aux autres, solidarisés en vue de faire face aux événements dont ils estiment nécessaire de se prémunir. On pourrait dire que les sociétés deviennent "modernes" lorsque l'assurance devient sociale ; lorsque le schéma de l'assurance fournit l'imaginaire du contrat social ; lorsque c'est à travers ses techniques et ses institutions qu'il se réalise et se pratique. Ainsi peut-on et doit-on dire que l'assurance constitue le réel des sociétés modernes⁵. »

Le réel, ou l'idéal ? L'un et l'autre, me semble-t-il. Par quoi l'assurance sociale – pensons en particulier à notre Sécurité sociale – est à la fois le contraire de l'utopie, qui est un idéal sans réel, et de la barbarie, qui est un réel sans idéal.

IV. L'INASSURABLE : ENTRE VIE ET MORT

Un mot, pour finir, sur ce qui reste par nature extérieur au monde des assurances – sur ce que j'appellerai, si vous le voulez bien, l'inassurable.

On ne peut assurer que ce qui a un prix. Comment assurerait-on la vie d'un homme ? son bonheur ? son honneur ? son intégrité physique ou psychique ? Qui peut dire le prix de ses propres yeux ? de sa raison ? de ses enfants ?

Entre la vie et la mort, quel rapport quantifiable ?

Cela n'empêche pas de souscrire des assurances vie, ou des assurances décès : ce n'est pas la vie alors que l'on assure, vous le savez bien, ni la mort, mais le tort que peut faire aux vivants – pour autant qu'il soit financièrement évaluable – le décès de tel ou tel⁶. Cela n'annule pas le malheur, ni l'injustice, ni la tragique et définitive absence. Comment réparer l'irréparable ? Comment annuler le néant ?

Bref, les meilleures assurances du monde, et si perfectionnées soient-elles, ne sauraient nous dispenser de mourir, ni de souffrir, puisqu'elles ne sauraient – pardon de rappeler cette évidence – nous dispenser de vivre. Les assurances augmentent notre part de responsabilité, notre part de liberté, notre part de puissance. Mais elles nous laissent pourtant démunis devant le pire, puisqu'elles nous laissent mortels et amants de mortels.

4. F. Ewald, « La société assurantielle », *Risques*, n° 1, 1990, p. 14.

5. Id., *ibid.*, p. 5.

6. Voir le texte du juriste Pardessus, cité par F. Ewald dans *L'État providence*, *op. cit.*, p. 187.

C'est pourquoi elles ne sauraient tenir lieu de religion, ni de morale, ni de sagesse... Il y a une philosophie des assurances, c'est ce que j'ai essayé de montrer, mais cela ne veut pas dire que les assurances puissent tenir lieu de philosophie !

On peut se protéger contre bien des maux, expliquait Épicure, mais contre la mort, nous, les hommes, nous habitons tous une cité sans murailles⁷.

Autant dire que les assurances, face à l'essentiel, ne peuvent rien. Face à l'essentiel – face à l'inassurable –, il n'y a que l'amour, la lucidité et le courage.

Aucune assurance ne saurait bien sûr en tenir lieu. Mais ni l'amour, ni la lucidité, ni le courage ne sauraient non plus suffire à notre assurance. Ne pas oublier l'essentiel, ce n'est pas une raison pour négliger ce qui n'est qu'important ■

7. Sentences vaticanes, 31.

DIFFICILES RESPONSABILITES

MOTS CLEFS : *infantilisme* • *responsabilité* • *victimisation* •

Premièrement, je voudrais souligner que le mot « responsable » a une connotation négative et même punitive. En effet, on ne dit jamais que l'on est responsable d'un succès ou d'un exploit sportif, alors que l'on peut être responsable d'un malheur ou d'un accident.

Deuxièmement, nous aimons tous la liberté, mais cette liberté est synonyme d'indépendance par rapport à toute forme de pouvoir ou de tutelle. En revanche, nous refusons tous en général, et à l'heure actuelle plus que jamais, d'assumer les conséquences de nos actes, surtout quand ces conséquences sont dangereuses ou néfastes pour les autres. Pourquoi la responsabilité est-elle difficile à assumer et pourquoi nos contemporains tentent-ils par tous les moyens d'y échapper ? Sans doute parce que nous vivons aujourd'hui une étape un peu particulière de la liberté.

I. LIBERTÉ ET RESPONSABILITÉ

Pour schématiser, on peut dire que depuis la Renaissance la société et l'individu se livrent un combat permanent. Ce combat, l'individu l'a gagné, puisque aujourd'hui la victoire de l'émancipation individuelle est complète, toute personne privée disposant d'un certain nombre de droits inaliénables. La contrepartie de cette victoire de l'individu sur la société, qui est propre, je le rappelle, aux sociétés occidentales et qui marque la modernité, est que nous ne disposons plus de la sécurité dont jouissaient nos prédécesseurs.

Effectivement, dans une société traditionnelle, la marge de liberté est très réduite pour les individus, mais la marge de sécurité y est très grande, car l'individu est pris dans tout un réseau de croyances, de traditions, de clans, de tribus qui le préserve de la solitude et qui, au fond, le protège contre les aléas et contre les dangers. La liberté dont nous jouissons aujourd'hui dans les pays occidentaux nous est très précieuse, mais son prix est celui d'une vulnérabilité constante et d'une responsabilité pratiquement illimitée. A partir du moment où nous affirmons notre liberté, où nous aspirons à être notre propre maître, ce qui est la définition même de la liberté, nous assumons aussi en contrepartie une responsabilité presque illimitée.

* *Écrivain.*

Éditeur de l'article : Scepra, 9, rue d'Enghien, 75010 Paris.

Je voudrais en donner deux illustrations très simples. La première est la responsabilité morale du consommateur de médias. Regarder la télévision, lire les journaux, écouter la radio revient à être bombardé quotidiennement par un flot de mauvaises nouvelles dont nous devons plus ou moins endosser la responsabilité.

Chaque jour, par le biais de ces médias, nous recevons des informations catastrophiques sur l'état de l'humanité et, contrairement à ce que pouvaient dire nos pères ou nos grands-pères, qui eux ne savaient pas, nous, nous savons. A partir du moment où nous savons, nous ne pouvons plus arguer de notre ignorance et nous sommes potentiellement responsables, voire coupables, de tous les malheurs qui frappent nos contemporains, des famines du Zaïre aux massacres en Bosnie. Le développement illimité de l'information dans les pays développés fait peser potentiellement sur les épaules de chacun d'entre nous un poids moral qui est, disons-le, insupportable. Aucun citoyen de France, d'Amérique, d'Allemagne ou d'ailleurs ne peut en effet porter, à lui seul, la misère du monde.

Le second exemple que je voudrais vous donner concerne la responsabilité technologique. Nous disposons aujourd'hui, grâce à nos moyens technologiques, du pouvoir de détruire radicalement notre environnement et notre habitat. Par conséquent, notre responsabilité ne s'étend plus seulement au présent ou au passé, mais aussi, comme le souligne le philosophe allemand Hans Jonas, aux générations futures. Au fond, aujourd'hui, toute découverte scientifique ou technologique peut avoir des conséquences telles qu'elle risque d'obérer la vie des générations suivantes. En conséquence, plus nos pouvoirs sur la nature s'étendent, plus notre responsabilité sur la nature s'étend. Je crois que tout cela fait peser sur nos épaules un fardeau qui, par moments, peut être difficile à supporter.

Il me semble que nos contemporains, en France comme dans tous les pays occidentaux, font état d'une double demande contradictoire :

- une demande continue d'indépendance à l'égard des pouvoirs publics, de la société, des autres ;
- une demande d'assistance dès lors qu'ils sont plongés dans le malheur ou en tout cas dans l'affliction.

Cette double demande, jouir des bienfaits de la liberté et se débarrasser de la responsabilité, se traduit par deux attitudes dont j'ai parlé dans mon dernier ouvrage : l'infantilisme et la victimisation. Ce sont deux stratégies dont nous usons très largement dans nos sociétés modernes pour conserver les avantages de la liberté et nous dégager du poids de la responsabilité.

II. L'INFANTILISME

Qu'est-ce que l'infantilisme ? Ce n'est évidemment pas le désir de retomber en enfance. C'est la volonté de jouir des privilèges de l'enfant, à savoir l'insouciance et l'irresponsabilité, tout en bénéficiant de l'autonomie de l'adulte. Cette straté-

gie d'infantilisme me paraît se traduire dans notre société par deux courants principaux : le consumérisme et la place très particulière que la société occidentale reconnaît à la jeunesse et à l'enfance.

1. Le consumérisme

Je prendrai quelques exemples très simples pour montrer en quoi la société de consommation, et c'est ce qui constitue d'ailleurs sa séduction, fait appel à un certain nombre de réflexes infantiles.

Commençons par l'exemple du crédit. Qu'est-ce que le crédit sinon cette possibilité tout à fait enivrante qui est donnée aux membres de notre société, depuis peu d'ailleurs (quelque cinquante ans en France), de satisfaire immédiatement leurs désirs ? Lorsque nos grands-parents ou nos arrière-grands-parents désiraient acheter une maison ou une voiture, ils se soumettaient en général à un régime temporel dont nous avons perdu l'habitude : l'attente. Ils patientaient, parfois une vie entière, pour s'acheter la maison ou la voiture de leurs rêves. Ce que l'institution du crédit a bouleversé dans les années 20 aux États-Unis et dans les années 50 en France, c'est précisément ce régime de l'attente. Désormais, grâce au crédit, nous obtenons immédiatement ce que nous désirons. Comme le dit la publicité affichée sur les distributeurs automatiques de la BNP : « Où vous voulez, quand vous voulez ». On voit très bien la connotation inconsciente de ce slogan. « Où vous voulez, quand vous voulez » constitue une description exacte du désir infantin. Être un enfant revient en effet à ne jamais donner de bornes à ses désirs, à dire constamment « Je veux et j'exige ». En revanche, sortir de l'enfance implique de hiérarchiser et de limiter ses désirs. Nous rencontrerons forcément à un certain moment des frustrations, car désirer sans limite, c'est très souvent imposer aux autres la loi du plus fort.

En ce sens, l'institution du crédit est tout à fait symptomatique, me semble-t-il, de cet infantilisme légitime que l'on voit à l'œuvre dans la société de consommation. Je remarque d'ailleurs que les années 60 ont été marquées par l'explosion d'un double mouvement du désir, puisque le grand slogan de Mai 68, « Vivre sans temps mort et jouir sans entrave », a été immédiatement repris par la société industrielle. La société de consommation nous incite en effet à chaque instant à ne pas mettre d'entrave à nos désirs, à acheter tout ce dont nous avons envie. Il y a là une conjonction tout à fait particulière entre la révolution libertaire et la révolution publicitaire.

La publicité est un autre trait qui me semble rattacher le consumérisme à l'infantilisme. On a dit de la publicité qu'elle constituait un message informatif, une technique de vente, ce qui est vrai. Mais je crois que la publicité est beaucoup plus que cela, c'est une parole qui nous replonge en permanence dans l'univers des contes de fées. C'est tellement évident que l'on ne s'en rend même plus compte. Prenons l'exemple de Monsieur Propre. Qu'est-ce que Monsieur Propre,

sinon la déviation du célèbre génie qui sort de sa bouteille et qui, ici, nettoie la maison du sol au plafond ? Combien de publicités existent sur le mode du « Mange-moi », « Loue-moi », « Porte-moi », « Dévore-moi », autant de slogans qui font des objets qui nous entourent de petits domestiques prêts à nous servir. Je crois qu'effectivement la grande force de la parole publicitaire est de transformer le monde qui nous entoure en univers animiste. Voilà que tout à coup les objets qui nous entourent se mettent à prendre vie. Les voitures nous parlent lorsque nous oublions de mettre la ceinture de sécurité. Les avions de chasse communiquent avec leur pilote. Les ordinateurs nous parlent. Tous les objets qui nous entourent deviennent des êtres vivants et parfois même des êtres beaucoup plus vivants que nous. L'extraordinaire plaisir que nous avons par moments à écouter des spots publicitaires vient du fait que nous sommes replongés tout à coup dans un univers féérique qui, malgré sa dimension parodique, reste tout de même réel.

Je prendrai enfin l'exemple du divertissement. Il faut dire que dans ce domaine nos sociétés sont absolument imbattables, puisqu'elles ont porté l'art de la distraction à un niveau inégalé dans les sociétés antérieures. A cet égard, la télévision est l'exemple type, quoi qu'on en pense. Le petit écran représente en effet pour un certain nombre d'entre nous le moyen d'être pris en charge du lever jusqu'au coucher, car son agrément principal est de proposer en permanence une animation. Cela est d'autant plus vrai aujourd'hui puisque, grâce à la compression numérique et aux bouquets de chaînes, nous disposerons bientôt de 500 ou 600 chaînes. La télévision est devenue pour un certain nombre de catégories de la société l'équivalent d'un mode de vie. D'ailleurs, il est à remarquer que ce quasi-mode de vie s'adresse surtout à des catégories dont l'autonomie est faible ou nulle : les enfants en très bas âge qui ne peuvent pas s'arracher à la fascination de l'image, les malades ou les personnes âgées. Je dépose le fardeau de la liberté et de la responsabilité et je m'en remets au flux continu des images pour me distraire.

2. La place de l'enfance et de la jeunesse

Jusque dans les années 50-60, il était admis partout que le but de l'éducation était de préparer les enfants à l'âge adulte. Au fond, il était admis que l'idéal de la vie était la maturité. Dans les années 60, une révolution se passe, qui dit exactement l'inverse. Cette révolution a des origines psychanalytiques, ethnologiques, dont on pourrait trouver de lointains échos chez Rousseau. Elle dit que toute l'excellence de la vie, tout le génie de l'existence se situe dans les premières années et qu'au-delà d'un certain âge nous ne cessons de nous dégrader, de mourir à petit feu. C'est le fameux slogan utilisé par nos étudiants de 1968 et repris à un contestataire américain : « Ne faites jamais confiance à quelqu'un de plus de trente ans. » Ce slogan est intéressant parce qu'il signifie que toute la

beauté d'une vie humaine se condense dans les premières années et qu'ensuite elle n'est que déchéance et dégradation. Comme si mûrir, c'était mourir un peu, comme si seule la jeunesse était porteuse d'authenticité et que grandir, c'était ensuite se perdre dans les illusions du mensonge et de la comédie sociale !

Cet accent mis sur la perfection de la jeunesse a eu des conséquences très importantes. Celles-ci se sont d'abord manifestées dans le champ de l'éducation. Depuis 1968, toutes les réformes pédagogiques qui se sont succédé ont mis l'accent sur le respect nécessaire du génie de l'enfant. La notion de transmission des connaissances a, pendant des années, été mise à l'index, et le professeur s'est converti en animateur. Son rôle essentiel était de permettre l'épanouissement du génie propre aux petites têtes blondes et brunes, sans les forcer à ingurgiter des connaissances inutiles ou oppressives.

Mais c'est surtout dans le domaine de la famille que les conséquences de la notion de perfection de la jeunesse ont été les plus intéressantes et les plus ravageuses. Quand les enfants du baby-boom ont eu à leur tour des enfants, ils n'ont rien voulu leur transmettre d'autre que le refus de l'autorité, ils n'ont jamais accepté d'assumer leur rôle de père ou de mère, préférant jouer les grands frères ou les grandes sœurs. C'est ce qu'on a appelé les papas potes ou les mamans copines. Ce refus d'exercer l'autorité parentale, cette démission, pour parler un peu vite, a déstabilisé les enfants, si bien que les parents du baby-boom, qui ont aujourd'hui entre 50 et 60 ans, sont étonnés de se retrouver face à des garçons et à des filles qui leur disent : cessez de vous conduire comme de vieux galopins qui ne veulent pas prendre leurs responsabilités, assumez donc votre rôle de père ou de mère, c'est-à-dire votre mortalité. Comme l'a dit un philosophe allemand, la naissance des enfants, c'est la mort des parents. Accepter que des enfants nous succèdent, c'est accepter qu'un jour ces enfants nous succèdent sur la scène. En ce sens, pourquoi rencontre-t-on l'infantilisme dans tous les domaines – syndical, politique ou éducatif ? Je crois que l'infantilisme peut se définir comme le désir de l'adulte de ne jamais renoncer à rien. Si grandir, c'est apprendre à renoncer à un certain nombre de prérogatives exorbitantes, l'infantilisme, c'est au contraire cette utopie qui nous dit : tu renonceras au renoncement, et tous tes désirs seront constamment exaucés.

Au fond, on peut dire que la forme ultime de l'infantilisme est actuellement la suivante : « J'ai droit à tout, je le mérite et si l'on ne me donne pas ce que je désire, c'est un scandale et je me révolte. » Je crois que bien des luttes politiques et syndicales d'aujourd'hui pourraient se lire à la lumière de cette proposition. L'infantilisme social actuel est le résultat de trois facteurs : le développement du droit (j'ai droit à un certain nombre de choses), le développement de l'État providence (on voit bien que la providence a dévalorisé la majesté de l'État puisque l'État providence est considéré comme une sorte de corne d'abondance aux ressources inépuisables) et le consumérisme (le consumérisme a renforcé l'idée que, dans nos sociétés démocratiques, exister signifie réclamer toujours plus, sans réflexion préalable sur les nécessaires limites de nos désirs).

II. LA VICTIMISATION

Pourquoi y a-t-il victimisation aujourd'hui ? Quels sont les facteurs qui la provoquent ?

1. Le christianisme

Le premier facteur est le fait que la civilisation judéo-chrétienne est fondée sur le sacrifice d'une victime, le Christ. Pour la première fois, une religion a renversé le discours du bourreau et a mis au premier plan la victime. Le christianisme répète sans arrêt que les faibles, les vaincus ont toujours raison sur les forts et les vainqueurs. En ce sens, le marxisme, le socialisme et même tout le mouvement démocratique ne sont rien d'autre que la traduction sécularisée du message christique. Là où les Évangiles disaient : « Les derniers sur terre seront les premiers au paradis », le socialisme a dit : les damnés de la terre, les prolétaires seront un jour les maîtres du monde et sauveront tous les autres opprimés. Si toutes les grandes idéologies messianiques se sont effondrées, il me semble toutefois qu'a subsisté, au cœur de nos sociétés, le personnage central du paria, auquel chacun d'entre nous, de façon plus ou moins récurrente, essaie de s'identifier.

2. La fin de l'État providence

Pourquoi constate-t-on aujourd'hui dans nos sociétés une sorte d'épidémie de victimisation qui semble plus accentuée qu'auparavant ? Tout d'abord, les grandes luttes politiques se sont plus ou moins éteintes. C'est vrai que l'affrontement droite/gauche est beaucoup plus ténu qu'il ne l'était il y a encore vingt ans. Il est plus difficile de distinguer ce qui sépare un socialiste d'un libéral. De plus, nous vivons une période de crise : cela veut dire que les grandes promesses des Trente Glorieuses sont en train d'être battues en brèche.

Nous savons que le plein-emploi n'existera probablement plus jamais. L'État providence lui-même est en train de disparaître, et donc le filet de sécurité qu'il tissait autour de nos existences s'estompe, nous laissant en quelque sorte seuls face à l'adversité. La promesse, après-guerre, d'une médecine qui pourrait vaincre toutes les maladies est aussi en train de s'évanouir. En cela le rôle joué par le sida est symbolique : la science rencontre de nouveau des limites, et nous savons que derrière le sida se profilent un certain nombre d'autres virus qui mettront sans doute l'accent sur notre vulnérabilité. Au fond, on peut dire que le seul mot véritablement obscène du vocabulaire contemporain est le mot « incurable ». C'est la seule chose que nous ne supportons pas. Enfin, un dernier élément alimente notre sentiment d'insécurité, le retour de la guerre en Europe, comme cela a été le cas en ex-Yougoslavie pendant cinq ans, ou dans ses confins. Tout à coup, l'Europe, qui semblait un espace de sécurité absolu, apparaît à nouveau comme un lieu d'incertitude.

Je crois que tous ces éléments expliquent l'accroissement de notre sentiment de fragilité et la raison pour laquelle les classes moyennes redeviennent, comme

l'a dit un sociologue américain, des classes anxieuses, guettées par la hantise de la paupérisation.

3. La révolution juridique

J'ai cependant omis un dernier facteur essentiel de la victimisation : la révolution juridique. Nous sommes en effet en train de vivre une évolution profonde du droit de la responsabilité qui ne met plus l'accent sur la faute mais sur le risque, c'est-à-dire qu'il est guidé avant tout par le souci d'indemniser les victimes. Cela rapproche à bien des égards le droit français du droit américain. Cette évolution du droit de la responsabilité est une excellente chose, mais il faut tout de même y mettre un bémol : désormais, dans les cours de justice, dans les tribunaux, la position de victime sera privilégiée et elle sera donc dans tous les cas de figure la plus désirable. Tout le monde voudra se retrouver dans cette position. A cet égard, il faut constater que si nous ne sommes pas tombés pour l'instant dans les excès du juridisme américain – les tueurs en série n'invoquent pas encore les émissions de télévision violentes pour expliquer leurs crimes et les voyantes ne poursuivent pas leur coiffeur en justice pour la perte de leurs dons divinatoires après un shampoing –, je crois que nous nous rapprochons à grande vitesse de cette situation, car il faut bien voir que, de part et d'autre de l'Atlantique, les mentalités sont les mêmes. Nous possédons en France, par exemple, une classe politique qui, dès lors qu'elle est mise en examen pour corruption ou abus de biens sociaux, invoque constamment, à gauche comme à droite, le complot médiatico-juridique. Les exemples en sont multiples, et je crois qu'il existe une phrase emblématique de cet état de choses, c'est celle qu'a prononcée Bernard Tapie en 1993, lorsqu'il a été mis en examen dans l'affaire OM-Valenciennes : « Je me sens face à la justice française comme un juif face à la Gestapo. »

Je voudrais m'arrêter sur cette métaphore quelques instants parce qu'elle est intéressante. Il faudrait se demander pourquoi dans notre société tout le monde veut être juif, y compris les antisémites. Pourquoi cet accent mis sur la figure du juif comme paria ? Parce que, me semble-t-il, depuis 1945, le juif incarne l'oppression par le mal absolu. Au fond, si l'on peut dire qu'on est le juif de sa société, de sa famille ou de la société globale, cela veut dire que l'on a en face de soi l'incarnation du mal absolu, c'est-à-dire le nazisme. Cela veut dire surtout que l'on est hors du jugement des hommes. A partir du moment où vous pouvez dire que pèse sur votre tête le maximum d'inéquité, l'humanité ne peut plus vous juger. Vous n'avez plus dette envers les autres, ce sont les autres qui en ont une à votre égard, et ce pour l'éternité. Vous êtes hors du jeu normal des échanges humains, qui sont des échanges de réciprocité continue. Évidemment, c'est la situation type à laquelle veulent accéder un certain nombre de gens, notamment lorsqu'ils sont mis en difficulté par la justice. Si vous échappez aux échanges humains normaux, on ne peut plus vous juger. On voit très bien comment, dans les affaires de corruption, cette attitude est constamment mise en avant.

4. Dangers de la victimisation

C'est là une attitude dangereuse, parce que je crois que les élites politiques et entrepreneuriales d'un pays ont plus que tout autre citoyen un devoir de responsabilité. Puisqu'elles bénéficient d'un certain nombre d'avantages dus à leur position, elles doivent aussi assumer des responsabilités accrues. Dès lors que les élites politiques ou financières d'un pays abdiquent leurs responsabilités et invoquent la mauvaise volonté d'un juge ou la méchanceté d'une campagne de presse, c'est tout le pacte démocratique qui risque de s'effondrer, et l'irresponsabilité peut alors gagner la société du haut vers le bas. Un témoignage de cette contagion m'a été fourni par le rapport d'un aumônier des prisons sur la mentalité des détenus depuis une quinzaine d'années en France. Cet aumônier, qui avait officié dans plusieurs prisons du nord et du sud de la France, remarquait que les détenus ne se vivaient plus du tout comme des gens qui avaient commis une infraction ou un crime et qui donc devaient rembourser leur dette à la société. Ils se vivaient au contraire comme des victimes de la société, comme des gens qui avaient été injustement incarcérés, et ils n'avaient qu'une volonté, celle de sortir le plus rapidement possible de cette situation d'assujettissement. On voit pourquoi ce sentiment de victimisation est dangereux et peut gagner toutes les couches de la société.

Je voudrais insister sur deux aspects.

■ *La « juridicisation » de la société*

Premièrement, le champ judiciaire est en train d'envahir en France un certain nombre de domaines d'où il était exclu jusque-là. Je crois que nous sommes en train de vivre une nouvelle utopie qui nous vient directement du monde anglo-saxon, l'utopie du contrat. Dans cette optique, le contrat devrait se substituer peu à peu à tous les liens traditionnels formés par la coutume, par l'habitude ou par les mœurs. A cet égard, on remarque à quel point on assiste aujourd'hui à une explosion du contentieux. Il s'intente de plus en plus de procès sur des sujets qui, autrefois, échappaient à l'emprise de la justice. Évidemment, l'exemple le plus récent est celui des fumeurs. On voit bien comment en France, sur le modèle américain, un certain nombre de fumeurs atteints d'un cancer essaient de saisir la justice ou les tribunaux pour réclamer des dommages et intérêts aux fabricants de cigarettes en invoquant le fait qu'ils ne savaient pas que la nicotine était dangereuse pour leur santé. Cet argument est évidemment irrecevable parce que, depuis des dizaines et des dizaines d'années, de très nombreuses campagnes de presse nous ont avertis des dangers du tabac. Le risque de la victimisation est que deux personnages vont peu à peu s'introduire dans nos vies et jouer le rôle qui était traditionnellement dévolu au curé et au maire : l'avocat et le juge. Il est un domaine très particulier où cette extension du litige va, selon moi, exploser, c'est celui des relations hommes-femmes.

Aux États-Unis, les relations hommes-femmes sont constamment empoison-

nées par la traduction juridique du moindre grief, et je crois qu'en France nous allons y venir aussi. J'ai été assez surpris de voir il y a quelque temps, dans une émission de télévision, un fabricant d'appareils électroniques expliquer qu'il était en train de faire fortune en vendant des magnétophones de poche aux hommes et aux femmes, qui pouvaient s'en servir pour prouver le harcèlement sexuel au travail. Vous savez que le législateur français a eu sur cette notion de harcèlement sexuel une vision plus sage et plus restrictive que le législateur américain puisqu'aux États-Unis le harcèlement commence avec le regard : un regard appuyé sur une femme peut déjà vous conduire sinon en prison, du moins au versement d'une indemnité substantielle. L'universitaire qui va enseigner dans une université américaine se voit expressément prié de ne jamais s'enfermer avec une étudiante dans son bureau, sauf si la conversation est enregistrée. Rien ne dit qu'en France les relations hommes-femmes ne seront pas un jour empoisonnées par une intervention accrue du juge et de l'avocat, qui s'introduiront jusque dans la chambre à coucher et pourront condamner un certain nombre de comportements sexuels, déviants ou non.

Dans le même esprit, je pense à l'exemple extraordinaire du procès que le fils de Brigitte Bardot est en train d'intenter à sa mère. Vous savez qu'elle a publié ses Mémoires récemment et que, dans ce livre, elle tient des propos extrêmement blessants pour son fils, disant que lorsqu'il était sur son ventre après l'accouchement il ressemblait à une larve, etc. Son fils lui intente un procès pour atteinte à l'intimité du fœtus et lui demande des dommages et intérêts ! Peut-être obtiendra-t-il satisfaction. Autrefois, lorsqu'on cherchait un bouc émissaire, on le trouvait très vite – la sorcière, l'hérétique, le juif – et on le brûlait. Notre époque est beaucoup plus intelligente puisqu'elle a inventé les boucs émissaires solvables : aujourd'hui, on les fait payer. Sur cette vague de victimisation peut se développer une industrie du malheur où l'on s'inventera toutes sortes de petites misères pour faire payer ses proches, ses parents, ses enfants.

On peut très bien imaginer, cela s'est vu ailleurs, qu'un enfant pourra « divorcer » de ses parents et leur réclamer des dommages et intérêts au nom des mauvais traitements subis pendant la grossesse ou pendant la petite enfance. Vous savez qu'aux États-Unis les cabinets d'avocats se sont adjoint les services de psychologues et de psychiatres dont le principal travail consiste à remonter dans le passé de la personne qui porte plainte. C'est ainsi qu'un procès a pu se dérouler dans le Massachusetts où une femme de 60 ans accusait son père de 90 ans d'avoir abusé d'elle sexuellement lorsqu'elle avait 4 ans, ce qui avait entraîné, disait-elle, une dépression constante tout au long de sa vie. Elle a gagné son procès. Cependant, tout le monde conteste cette méthode tout à fait arbitraire de remémoration artificielle qui consiste à trouver enfin la cause de son mal-être dans la méchanceté d'une marâtre, d'un père, d'un frère ou d'un oncle. On voit très bien comment, au nom des meilleures intentions, on peut sombrer dans les pires abus.

■ *La peur du risque*

Deuxièmement, la vague de victimisation est en train de mettre à mal la notion de risque. Qu'est-ce que le risque sinon l'acceptation d'un mal avec l'espoir, si l'on en réchappe, d'en obtenir un bien, selon la définition de Condillac ? En effet, c'est sur le plan thérapeutique et médical que la notion de risque peut entraîner les plus grands dommages. Là encore on voit très bien les ravages que cela provoque aux États-Unis. On sait qu'outre-Atlantique la moindre consultation médicale doit être entourée d'un luxe de précautions ahurissant parce que chaque médecin ou dentiste craint, dès le premier geste qu'il pratiquera sur son patient, que ce dernier soit en mesure de le poursuivre. Par conséquent, le montant des assurances que doivent souscrire les professions médicales est proprement incroyable... si bien que l'on voit un certain nombre de professions disparaître ou en tout cas diminuer : c'est notamment le cas des obstétriciens et des accoucheurs. Le coût de l'accouchement est devenu tellement prohibitif que dans les zones les plus pauvres des États-Unis, comme à Hawaii, on en revient aux sages-femmes parce que les gens ne peuvent plus se payer un médecin. Là encore, sur le plan médical, que vont devenir les techniques de pointe ou les techniques à risque si les médecins, les radiologistes ou les chirurgiens savent qu'ils seront immédiatement pris à la gorge par un avocat si par malheur l'intervention échoue ? Je crois que le rêve que traduit la victimisation est celui d'une vie garantie du berceau à la tombe. Il faut rappeler constamment la nécessité de tenir compte de la fragilité de chacun d'entre nous. Il faut repenser aujourd'hui la notion d'échec. Tout échec doit-il forcément donner lieu à une compensation financière ou faut-il, au contraire, reconnaître que l'échec fait partie intégrante d'une existence normale ? Au fond, nous apprenons souvent plus de nos échecs que de nos réussites. Finalement, il faudrait être capable de repenser toutes les notions qui tournent autour de la souffrance et de la douleur. Toute souffrance doit-elle entraîner réparation alors même qu'il est des souffrances formatrices ? ■

La société du risque :

LE CONTEXTE POLITIQUE BRITANNIQUE

MOTS CLEFS : *alarmisme* • *État providence* • *Lloyd's* • *modernisation* • *risque externe* • *risque fabriqué* • *science* • *technologie* • *tradition* •

L'impact toujours croissant de la science et de la technologie a modifié en profondeur le monde dans lequel nous vivons, avec l'introduction de ce qu'Ulrich Beck a appelé la « société du risque ». Une société de plus en plus gouvernée par la haute technologie, et définie par la fin de la nature et de la tradition. Cette société industrielle s'est heurtée à ses propres limites, lesquelles ont pris la forme du risque fabriqué. La modernisation, qui recèle une pluralité d'avenirs possibles, ne peut consister simplement à aller plus loin dans la même voie. Il s'agit de définir de nouveaux rapports en se fondant sur l'expérience du passé, mais en privilégiant davantage le dialogue et l'engagement de tous les acteurs en jeu, État compris, en matière de gestion du risque.

Qu'ont en commun l'ESB¹, les difficultés de la Lloyd's, l'affaire Nick Leason, le réchauffement de la planète, les bienfaits supposés du vin rouge en matière de santé, la baisse de fertilité du sperme humain ? Ils reflètent le changement de grande envergure qui affecte aujourd'hui nos vies. Ce changement est lié, pour une large part, aux effets produits par la science et la technologie sur nos activités quotidiennes et sur l'environnement. Le monde moderne est, bien sûr, depuis longtemps façonné par l'influence de la science et des découvertes scientifiques. Cependant, tandis que s'accélère le rythme de l'innovation, les nouvelles technologies pénètrent de plus en plus au cœur de nos vies ; et, de plus en plus, ce que nous ressentons et dont nous faisons l'expérience se trouve placé sous les projecteurs de la science.

Cette situation ne se traduit pas par des certitudes accrues au sujet du monde, ni par davantage de sécurité au sein de celui-ci — d'une certaine façon, c'est l'inverse qui est vrai. Comme Karl Popper, en particulier, l'a montré, la science ne produit pas de preuves et ne peut au mieux qu'approcher la vérité. Les fondateurs de la science moderne croyaient qu'elle produirait un savoir construit sur

* Professeur, School of Economics, Londres.
Traduction effectuée par Jean-Marc Sahuc.

1. NDT : *encéphalopathie spongiforme bovine, ou « maladie de la vache folle ».*

Éditeur de l'article : Scepra, 9, rue d'Enghien, 75010 Paris.

de solides fondations. Popper affirme, au contraire, que la science est bâtie sur des sables mouvants. Le premier principe du progrès scientifique est que même les théories et les croyances que nous chérissons le plus demeurent ouvertes à la réévaluation. La science est ainsi un effort fondamentalement sceptique de réexamen constant des prétentions au savoir.

La nature évolutive de la science, avec ses interrogations permanentes, demeura longtemps étrangère au grand public. Cette situation persista aussi longtemps que les effets de la science et de la technologie sur la vie quotidienne furent relativement restreints. Aujourd'hui, ces traits de l'innovation scientifique nous sont familiers. Les conséquences sur la santé de la consommation de vin rouge, par exemple, étaient autrefois considérées par les chercheurs comme essentiellement néfastes. Des recherches plus récentes montrent que, lorsque le vin rouge est consommé avec modération, ses bienfaits l'emportent sur ses méfaits. Que montrera la recherche demain ? Révélera-t-elle qu'en définitive le vin rouge présente quelque toxicité ?

Nous ne le savons pas et ne pouvons le savoir ; cependant, nous tous, en tant que consommateurs, devons nous situer, d'une façon ou d'une autre, par rapport à cet ensemble complexe d'affirmations et de contre-affirmations scientifiques. Celui qui vit au Royaume-Uni doit-il consommer de la viande de bœuf ? Qui peut le dire ? Le risque pour la santé paraît faible. Il existe pourtant une possibilité de voir se déclarer dans cinq, dix ou vingt ans, parmi la population, les symptômes de l'ESB.

Il en va de même pour nombre de nouvelles situations à risque. Prenons, par exemple, la baisse de qualité du sperme. Certaines études scientifiques affirment avec autorité que l'infertilité masculine augmente, et attribuent ce phénomène à des toxines présentes dans l'environnement. D'autres scientifiques, cependant, contestent l'existence même du phénomène, a fortiori les explications avancées à son sujet.

La majorité des spécialistes considèrent comme réel le réchauffement de la planète. Pourtant, les experts ne manquent pas, qui nient que ce réchauffement existe, ou qui le considèrent comme la résultante de variations climatiques à long terme, plutôt que de l'effet de serre.

La Lloyd's semble pour le moment avoir surmonté les difficultés financières désastreuses qui l'ont assaillie au cours des dernières années. Ces difficultés ont souvent été présentées comme ayant pour cause l'attitude suffisante d'un certain milieu social, celui des *names* et de leurs courtiers. En fait, il convient essentiellement de chercher leur origine dans le caractère changeant du risque. La Lloyd's a été frappée, en particulier, par la découverte de la toxicité de l'amiante et par une série de désastres naturels, qui n'étaient peut-être pas « naturels » du tout mais liés au changement climatique affectant la planète. Le nombre de typhons, d'ouragans et autres désordres climatiques qui se produisent chaque année dans le monde a augmenté depuis une quinzaine d'années. Massivement engagée sur les marchés à terme, la Lloyd's — ainsi que d'autres institutions du secteur de l'assu-

rance, de moindre importance – peut être victime à tout moment des conséquences tout à fait imprévues de nouvelles découvertes scientifiques ou d'évolutions technologiques.

Simon Sebag Montefiore a relaté de façon intéressante les aventures de Nick Leason et de la banque Barings. Il suggère qu'il existe deux interprétations différentes de ce qui s'est produit à la Barings (le cas de la Lloyd's est assez semblable). Une première explication se réfère à des questions d'appartenance sociale et à un phénomène de corruption. Selon cette vision des choses, la banque Barings a chuté parce qu'elle était dotée d'une direction aristocratique et figée, inadaptée aux exigences d'un ordre économique global et dynamique.

Sebag Montefiore émet des doutes sur cette thèse. Il affirme que les personnes qui travaillent à la lisière du système financier, en particulier sur les marchés à terme – des marchés complexes où l'on peut faire affaire sur des variations de prix qui ne se sont pas encore produites et peuvent ne jamais se produire – sont comparables à des astronautes. Elles se sont aventurées hors de la sphère des banquiers et des experts financiers – et l'ont fait sans le moindre filet de sécurité. Nick Leason a dérivé beaucoup trop loin de tout repère tandis que la plupart de ses semblables parviennent à rester en liaison avec leur capsule spatiale.

Sebag Montefiore a une expression très frappante pour décrire cette situation. Il dit que Nick Leason et certains de ses semblables « opèrent aux confins du monde organisé, sur la frontière barbare la plus reculée de la technologie moderne ». En d'autres termes, ils sont mêlés à des systèmes qu'eux-mêmes ne comprennent pas, tellement le flot déchaîné du changement au sein de la nouvelle économie électronique globale est spectaculaire. Je crois que c'est exact mais qu'on peut aller plus loin. Ce ne sont pas seulement les individus comme Nick Leason, pas seulement les nouveaux financiers, qui vivent à la frontière barbare de la technologie moderne. Nous sommes tous aujourd'hui dans ce cas – et cette situation caractéristique définit à mes yeux ce qu'Ulrich Beck appelle la « société du risque ». Une société du risque est une société de plus en plus gouvernée par une haute technologie dont la parfaite compréhension échappe à tous et qui cèle une pluralité d'avenirs possibles.

Les origines de la société du risque résident dans deux transformations fondamentales qui affectent nos vies aujourd'hui. Chacune d'elles est liée à l'influence croissante de la science et de la technologie, bien que n'étant pas entièrement déterminée par celles-ci. La première transformation peut s'appeler *la fin de la nature* ; la seconde, *la fin de la tradition*.

La fin de la nature ne signifie pas la disparition de l'environnement naturel. Elle signifie qu'il n'existe plus ou presque plus d'aspects du monde physique qui ne soient pas touchés par l'intervention humaine. La fin de la nature est relativement récente. Elle a eu lieu au cours des quarante à cinquante dernières années et a largement résulté de l'accélération de l'évolution technologique précédemment évoquée.

Bien que n'étant évidemment pas en mesure de la dater précisément, nous

pouvons déterminer à peu près quand s'est produite la fin de la nature. Ce fut à l'occasion d'une transition entre un certain type d'anxiété suscitée autrefois par la nature et un nouveau genre de préoccupations. Pendant des siècles, l'inquiétude a porté sur ce que la nature peut nous faire subir : les tremblements de terre, les inondations, les épidémies, les mauvaises récoltes et ainsi de suite. A un certain moment, au cours des cinquante dernières années, nous avons cessé de tant nous inquiéter de ce que la nature pourrait nous faire subir et nous avons commencé à nous inquiéter bien davantage de ce que nous avons fait subir à la nature. Cette transition constitue une voie d'accès majeure à cette société « d'après la nature » qu'est la société du risque.

Cependant, celle-ci se définit aussi comme une société « d'après la tradition ». Vivre après la fin de la tradition, c'est essentiellement se réclamer d'un monde où la vie n'est plus vécue comme un destin. Pour nombre d'individus – et c'est encore une source de division entre les classes au sein des sociétés modernes – plusieurs aspects de la vie, régis par la tradition, avaient un caractère inéluctable. C'était le destin d'une femme de passer l'essentiel de son existence dans un cadre domestique, à élever les enfants et à s'occuper du foyer. C'était le destin des hommes d'aller travailler à l'extérieur, jusqu'à la retraite, et souvent de s'éteindre peu de temps après. Nous avons cessé de vivre notre vie comme une fatalité, selon un processus qu'Ulrich Beck qualifie d'individualisation. Une société qui s'est émancipée de l'emprise de la tradition est véritablement très différente de la société industrielle sous sa forme primitive – où se trouve l'origine des traditions intellectuelles qui forment le cœur de la culture occidentale.

Afin d'analyser ce qu'est la société du risque, il convient d'effectuer une série de distinctions. Tout d'abord, nous devons dissocier le risque du péril ou du danger. Le risque n'est pas, en tant que tel, la même chose que le péril ou le danger. Une société du risque n'est pas fondamentalement plus dangereuse ou périlleuse que des formes préexistantes d'ordre social. Il est instructif à cet égard de retrouver les origines du mot « risque ». La vie au Moyen Âge était périlleuse ; mais la notion de risque n'existait pas, et ne semble, en fait, exister dans aucune culture traditionnelle. La raison en est que les dangers sont vécus comme résultant d'une action extérieure. Ils proviennent soit de l'action divine, soit simplement d'un monde que l'on considère comme aller de soi. L'idée de risque a pour corollaire le désir de contrôle, et particulièrement l'aspiration à maîtriser l'avenir.

Cette observation est importante. L'idée de société du risque pourrait impliquer que le monde est devenu plus dangereux, mais tel n'est pas nécessairement le cas. Il s'agit plutôt d'une société de plus en plus préoccupée par l'avenir (et aussi par la sécurité), qui génère la notion de risque. Il est intéressant de noter que l'idée de risque fut d'abord utilisée par les explorateurs occidentaux lorsqu'ils s'aventuraient sur des mers inconnues au cours de leurs voyages à travers le monde. De l'exploration de l'espace géographique, un glissement s'est fait vers l'exploration du temps. Le mot fait référence à un monde qu'à la fois nous

explorons et cherchons à normaliser et à contrôler. Le « risque » a une connotation fondamentalement négative, puisqu'il évoque l'éventualité d'éviter un événement indésirable. Mais il peut assez souvent être envisagé sous un jour plus favorable en termes de prise d'initiatives audacieuses face à un avenir problématique. Ceux qui prennent des risques et réussissent, dans l'exploration, les affaires ou le sport, suscitent une large admiration.

Nous devons distinguer le risque du danger, mais nous devons également faire le départ entre deux sortes de risque. Les deux premiers siècles d'existence de la société industrielle furent dominés par ce que l'on pourrait appeler le *risque externe*. Ce risque n'est autre que le risque induit par des événements susceptibles de frapper les individus de façon inattendue (de l'extérieur) mais qui se produisent de façon suffisamment régulière et fréquente dans toute une population pour être largement prévisibles et, ainsi, assurables. Il existe deux types d'assurance liés à l'émergence de la société industrielle : l'assurance fournie par les sociétés privées et l'assurance collective, préoccupation essentielle de l'État providence.

L'État providence devint le projet de la gauche au cours de l'immédiat après-guerre, et l'on en vint à le considérer avant tout comme un moyen de réaliser la justice sociale et la redistribution des revenus. Dans ses grandes lignes, toutefois, il ne débuta pas ainsi. Il se développa comme un État tourné vers la sécurité, une manière de protection contre le risque lorsque l'assurance collective plutôt que privée était nécessaire. De la même façon que les premières formes d'assurance privée, il fut construit sur le présupposé d'un risque externe. Le risque externe peut être assez bien calculé – il est possible de dresser des tables actuarielles et de décider sur cette base comment assurer les individus. La maladie, l'invalidité, le chômage, étaient traités par l'État providence comme des « coups du sort » contre lesquels il convenait de mettre en place une assurance collective.

Le monde « d'après la nature » et d'après la fin de la tradition est marqué par une transition du risque externe vers ce que j'appelle le *risque fabriqué*. Le risque fabriqué est le risque créé par l'avancée même du développement humain, en particulier par la progression de la science et de la technologie. Ce risque fabriqué fait référence à de nouveaux contextes à risque face auxquels l'histoire nous a armés de très peu d'expérience. Nous ne savons pas vraiment, dans bien des cas, en quoi consistent les risques, ni a fortiori comment les calculer avec exactitude en termes de probabilité.

Le risque fabriqué est en expansion dans la plupart des aspects de la vie humaine. Il appartient à un certain champ de la science et de la technologie que les premiers théoriciens de la société industrielle n'avaient, dans leur ensemble, pas envisagé. La science et la technologie créent autant d'incertitudes qu'elles en dissipent – et ces incertitudes ne peuvent être résolues simplement par une nouvelle avancée scientifique. L'incertitude fabriquée s'insinue directement dans la vie personnelle et sociale – elle ne se limite pas à des cadres plus collectifs de risque. Dans un monde où l'on ne peut plus simplement s'en remettre à la tradi-

tion pour décider ce qu'il convient de faire dans divers contextes, les individus doivent donner à leurs relations et leurs engagements une orientation plus marquée et plus risquée.

L'avènement de la société du risque a des conséquences intéressantes qui devraient éveiller l'attention de quiconque a suivi en Grande-Bretagne et en Europe continentale le débat relatif à l'ESB, ou aux autres épisodes que j'ai mentionnés au début de cet exposé.

Alors que le risque fabriqué connaît une expansion – ou, en d'autres termes, alors que nous vivons de plus en plus dans une société du risque, pour reprendre l'expression d'Ulrich Beck –, le risque revêt un caractère inédit. Dans un contexte social où les nouvelles technologies affectent nos vies de façon chronique, et où il s'ensuit un réexamen presque sans fin de façons d'agir jusqu'alors considérées comme allant de soi, l'avenir devient encore plus captivant, mais dans le même temps, opaque. Peu de chemins y conduisent sans détour, seulement une pluralité de « scénarios futurs ».

Voilà bientôt onze ans que s'est produit le désastre nucléaire de la centrale de Tchernobyl. Nul ne sait si ce sont des milliers ou des millions de personnes qui ont été touchées par les retombées de Tchernobyl. Les effets à long terme seront, quoi qu'il en soit, difficiles à mesurer, car de nature probablement diffuse, s'ils existent. Nous transformons l'environnement, et les modes de vie que nous reproduisons presque constamment. Même des habitudes ou des innovations apparemment inoffensives pourraient mal tourner – de la même façon que, à l'inverse, certains risques sont surestimés. Prenons l'exemple de la consommation de tabac. Voilà une trentaine d'années de cela, elle était encore encouragée par les médecins comme moyen de relaxation. Personne n'avait conscience de la bombe à retardement engendrée par la consommation de cigarettes. L'épisode de l'ESB pourrait avoir une issue opposée. Peut-être s'avérera-t-il que les êtres humains n'en sont pas affectés. Il est caractéristique des nouveaux types de risques que leur réalité même soit discutée.

Au sein de la société du risque existe un nouveau climat moral en politique, marqué par une contradiction entre des accusations d'alarmisme d'un côté et, de l'autre, de dissimulation de la réalité. La prise de décision politique consiste à présent, pour une large part, à gérer les risques – risques qui n'ont pas leur origine dans la sphère politique, mais doivent cependant être gérés politiquement. Dès lors que quelqu'un – une personnalité officielle, un expert scientifique ou l'homme de la rue – juge sérieux un risque donné, il se doit de le proclamer. Une large publicité est nécessaire afin de persuader la population que ce risque est réel. Cependant, si beaucoup de bruit est réellement fait à ce sujet et que le risque se révèle minime, ceux qui s'en seront mêlés seront taxés d'alarmisme.

Supposons d'un autre côté que les autorités décident que le risque n'est pas très grand, à l'instar du cabinet britannique dans le cas de l'ESB. Dans ce cas, le gouvernement affirme qu'il bénéficie du soutien des scientifiques, qu'il n'y a

guère de risque à continuer comme avant. Cependant, si la réalité s'avère autre, il se verra, bien sûr, accuser d'avoir voulu la dissimuler.

Paradoxalement, l'alarmisme est peut-être nécessaire pour réduire les risques auxquels nous sommes confrontés – bien que, s'il y réussit, il ne soit pris précisément que pour de l'alarmisme. Un exemple nous en est fourni par le sida. Supposons que les gouvernements et les experts fassent largement état des risques associés aux relations sexuelles sans précautions afin de conduire les individus à modifier leur comportement dans ce domaine. Supposons de surcroît que nombre d'entre eux modifient effectivement leur comportement et que le sida progresse bien moins que cela n'avait été prévu à l'origine. La question de savoir pourquoi l'on a ainsi suscité la peur pourrait bien être posée en réaction. Ce type de dilemme politique se présente fréquemment au sein de la société du risque, mais il n'est pas simple de le résoudre. En effet, ainsi que je l'ai indiqué précédemment, la question même de l'existence d'un risque est sujette à controverse. Il nous est tout simplement impossible de savoir par avance si nous nous montrons alarmistes ou non.

Mais l'émergence de la société du risque ne pose pas seulement la question de savoir comment éviter les dangers, pour des raisons que j'ai également indiquées. Le risque a aussi ses bons côtés. La société du risque, envisagée favorablement, est une société où le choix est plus étendu. Il est certes distribué différemment selon la classe sociale et le revenu. A titre d'exemple, tandis que la nature et la tradition relâchent leur emprise, certaines femmes dont l'infertilité aurait autrement été irrémédiable peuvent, moyennant finances, avoir des enfants grâce aux nouvelles techniques de reproduction, tandis que d'autres ne peuvent se le permettre. Nous savons qu'au sein de groupes sociaux affranchis de la tradition certaines femmes voient leur pouvoir d'achat chuter après un divorce tandis que d'autres réussissent à mener une vie plus confortable qu'auparavant. Il résulte généralement de l'innovation technologique ainsi que de la disparition de la tradition un choix plus large. Il devient problématique d'agir en se référant à une tradition et les individus doivent faire des choix en bien des domaines qui étaient autrefois régis par des normes considérées comme allant de soi. En matière d'alimentation, par exemple, il n'existe plus de régime traditionnel.

L'avènement de la société du risque incite puissamment à repenser la politique, dans notre pays comme ailleurs. L'émergence du risque fabriqué implique une nouvelle vision de la politique parce qu'elle suppose une réorientation des valeurs ainsi que des stratégies qui permettent de les servir de façon appropriée. Nul risque ne peut être décrit sans référence à une valeur. Cette valeur peut être simplement la préservation de la vie humaine, bien que les choses soient généralement plus complexes. Lorsqu'il s'ensuit un choc entre les différents types de risques, il se produit un choc de valeurs et il en résulte un ensemble de questions éminemment politiques.

Le concept de société du risque est particulièrement significatif au regard du projet conçu par Tony Blair pour le New Labour (NDT : nouveau parti travail-

liste). Blair est souvent considéré comme un conservateur, qui détruit les valeurs et les perspectives de la gauche. Je pense que l'on pourrait dire, au contraire, qu'il est un des rares dirigeants politiques qui œuvrent activement à une adaptation aux changements profonds affectant la vie nationale et l'ordre global. En ce sens, son orientation pourrait à bon droit être qualifiée de radicale. Cependant, l'avènement de la société du risque impose de repenser l'idée de modernisation, que Blair tient pour centrale.

La modernisation consiste, pour Tony Blair, à adapter la Grande-Bretagne à l'époque actuelle. Il a été l'acteur type de la modernisation à l'intérieur du parti travailliste ; mais il veut, plus fondamentalement, moderniser les institutions britanniques – le terme de modernisation ayant au Royaume-Uni une connotation qui suggère que ce pays est à la traîne des autres sociétés industrielles dans quelques domaines essentiels. Cela rappelle la première explication de la chute de la banque Barings, avancée par Sebag Montefiore : de vieilles institutions figées qui ont cessé d'être adaptées au monde moderne.

Quiconque met les pieds à la Chambre des lords se rend compte que le projet de modernisation, entendu dans ce sens, a quelque pertinence. Au sein de la société du risque, cependant, la modernisation revêt une signification différente. La société du risque, c'est la société industrielle qui s'est heurtée à ses propres limites, lesquelles ont pris la forme du risque fabriqué. La modernisation, dans ce cas, ne peut consister simplement à aller plus loin dans la même voie.

Il convient ici de faire la distinction entre modernisation simple et modernisation réflexive. La modernisation simple est la modernisation linéaire à l'ancienne ; la modernisation réflexive est différente en ce qu'elle suppose une adaptation aux limites et aux contradictions de l'ordre moderne. Ces dernières apparaissent de façon évidente dans de nouveaux domaines de la politique qui voient se développer certains mouvements sociaux particuliers. Ainsi de la contestation des projets d'autoroute, des manifestations en faveur des droits des animaux ou des protestations contre des menaces d'ordre alimentaire. La seconde phase de modernisation, celle de la modernisation réflexive, ne ressemblera pas à la première. Le débat politique dans ce pays a, selon moi, une chance de se situer à l'avant-garde de nombreux autres pays européens sur cette question et je souhaiterais voir cela se produire. La modernisation réflexive, comme le risque en général, n'est en aucun cas une perspective globalement défavorable et elle offre de nombreuses possibilités d'engagement politique constructif.

Notre relation à la science et à la technologie est différente aujourd'hui de celle qui caractérisait les débuts de la société industrielle. Dans la société occidentale, pendant environ deux siècles, la science a fonctionné comme une sorte de tradition. La connaissance scientifique était supposée triompher de la tradition mais elle devint, à son tour, une autorité s'imposant d'elle-même. Elle était presque unanimement respectée, mais restait extérieure à la vie des gens. Le profane s'en tenait à l'opinion des experts.

Cette extériorité est d'autant plus menacée que la science et la technologie

jouent un rôle croissant dans nos vies. La plupart d'entre nous – y compris les pouvoirs publics et la classe politique – ont, et doivent avoir, une relation à la science et à la technologie davantage faite de dialogue et d'engagement que ce n'était le cas auparavant. Nous ne pouvons nous contenter d'accepter les découvertes faites par les scientifiques, ne serait-ce que parce que ceux-ci sont très fréquemment en désaccord les uns avec les autres, en particulier pour ce qui a trait au risque fabriqué. Et chacun reconnaît à présent que le scepticisme est au cœur même de la science. Chaque fois qu'une personne prend une décision relative à son alimentation, par exemple, cette décision intervient dans un contexte d'information scientifique et technologique conflictuelle et changeante.

Il n'existe pas d'issue à cette situation : nous y sommes enfermés même si nous choisissons de nous comporter comme si nous n'en savions rien. La politique se doit de donner une forme institutionnelle à cet engagement au dialogue qui ne concerne en ce moment que certains groupes d'intérêt, lesquels se battent principalement en dehors de la sphère politique. Nous ne possédons pas à l'heure actuelle d'institutions qui nous permettent de contrôler l'évolution technologique. Nous aurions peut-être évité la débâcle causée par l'ESB si un dialogue public avait été déjà établi au sujet de l'évolution technologique et de ses conséquences problématiques. Enoch Powell a fort justement remarqué que rien n'affectait nos vies autant que le changement technologique – pourtant complètement extérieur au système démocratique. L'existence de moyens publics plus importants pour aborder la science et la technologie n'éliminerait pas les difficultés posées par le combat entre l'alarmisme et la dissimulation, mais pourrait nous permettre d'atténuer certaines de ses conséquences les plus dommageables.

Ces considérations sont liées à la nécessité de repenser l'État providence. Celui-ci fut fondé dans le cadre d'une société où la nature était encore la nature, et la tradition toujours la tradition. Cela apparaît de façon évidente, par exemple, dans les dispositions prises par l'État providence après guerre, qui présumaient la persistance de la « famille traditionnelle », ainsi que dans le développement du Service national de santé (NDT : National Health Service, équivalent britannique de notre Sécurité sociale), conçu comme un mécanisme destiné à faire face au risque externe que représentait la maladie.

Dans un monde où l'on s'intéresse de plus en plus activement à la santé, au corps, au mariage, au rôle respectif des deux sexes, au travail – dans une ère de risque fabriqué –, l'État providence ne peut persister sous la forme qu'il a adoptée après guerre. La crise qu'il connaît n'est pas purement fiscale, c'est une crise de la gestion du risque dans une société dominée par un nouveau type de risque.

Ces observations sont liées à la division des classes sociales. La « culture du contentement » de J. K. Galbraith fut en quelque sorte un feu de paille – une telle culture n'existe pas. L'une des raisons pour lesquelles nombreux sont ceux qui ont choisi de s'éloigner des schémas de l'État providence réside dans une certaine gestion du risque. Au sein de la société du risque, les classes moyennes prennent leurs distances à l'égard des mesures étatiques et, dans un certain sens,

elles ont raison de le faire parce que ces dispositions étaient adaptées à une interprétation et à une situation différentes en termes de risque. Lorsque les individus adoptent un comportement quotidien plus actif, ils se doivent d'agir de même en matière de gestion du risque ; aussi n'est-il pas surprenant que ceux qui peuvent se le permettre aient tendance à choisir de s'éloigner des systèmes d'assistance existants.

Le débat politique en Grande-Bretagne doit bien davantage prendre en compte l'importance des débats écologiques, qui sont profondément liés à la progression du risque fabriqué. Les questions écologiques reflètent un monde « d'après la nature et d'après la tradition ». De nombreux problèmes politiques dits « de société » font leur apparition, qui n'ont pas de précédent dans un type plus ancien de société industrielle. Il y a quelque temps de cela les protestations relatives au transport des veaux vers le continent dans des conditions à la fois brutales et artificielles ont fait beaucoup de bruit. Leurs auteurs ont été taxés de sentimentalisme. Cependant, à la lumière de l'expérience de l'ESB, chacun se rend compte que ce n'était pas qu'une question de sentiment. Ces protestations reflétaient une certaine conscience de ce qui peut se produire lorsque la production alimentaire industrielle s'éloigne de la nature — ou de ce que fut la nature. Un engagement moral sur le terrain des droits des animaux correspond, dans un certain sens, à une ligne politique dure, mais après tout, même mesurée en fonction de critères économiques étroits, la crise de l'ESB a été un désastre. Le coût pour l'économie britannique s'établit, d'après les calculs, à six milliards de livres, peut-être même plus.

La société du risque ne doit pas être confondue avec le postmodernisme. Les interprétations postmodernes considèrent que la politique touche à sa fin : le pouvoir politique perd simplement sa signification tandis que la modernité s'achève. Pourtant la modernité ne disparaît pas avec l'émergence du risque fabriqué ; la modernisation, qui se poursuit, revêt plutôt des sens et une subtilité nouveaux. La modernisation réflexive suppose et engendre une certaine conception de la politique. Cette conception ne peut s'épanouir en négligeant le domaine parlementaire. Les mouvements sociaux et les groupements d'intérêts ne peuvent apporter ce qu'offre le terrain parlementaire — les moyens de concilier des intérêts différents et de trouver un équilibre entre divers risques. Les sujets que je viens d'aborder exigent d'être introduits plus directement dans l'arène politique. Un parti capable de les traiter pertinemment occuperait une position de choix alors que se profilent les combats politiques des années à venir ■

SOCIÉTÉ DU RISQUE ZÉRO

MOTS CLEFS : *compréhension* ■ *consommateur* ■ *peur* ■ *prise en charge* ■ *protégé* ■ *rassuré* ■ *sécurisation* ■

Nous sommes passés d'une société de consommation du « et » à une société de consommation du « ou ». Aujourd'hui le consommateur regarde, compare, réfléchit avant d'acheter. Il ne passe à l'acte que si toutes les conditions d'achat (produits et services) sont garanties. Est-ce un phénomène de mode ou une tendance structurelle de notre société ? Comment cela intervient-il dans notre métier d'assureur ?

I. L'AVÈNEMENT DU CONSOMMATEUR ROI

Je ne sais si c'est une bonne nouvelle, mais je peux vous dire tout de suite que la société du risque zéro n'est pas un phénomène de mode. Nous sommes entrés dans la société de consommation depuis trente années maintenant. Vous vous souvenez de cette société qui nous disait : « Tu n'as pas envie d'une nouvelle voiture ? Si tu n'as pas d'argent, cela ne fait rien, on s'arrangera, tu me paieras à crédit » ? Vous vous souvenez de cette société qui a fort bien marché pendant un certain temps et qui a abouti à ce que l'on a coutume d'appeler le surendettement des ménages ? Après trente ans de société de consommation, le comportement, l'attitude et les attentes de nos contemporains ont considérablement évolué. Aujourd'hui, ils nous disent : « Écoutez, vous m'avez vendu n'importe quoi, à n'importe quel prix, n'importe comment pendant trente ans, c'en est assez. Maintenant que l'on m'a dit que j'étais un consommateur adulte et intelligent, je m'assois sur mon trône de consommateur roi, je vous regarde tous, et si je daigne venir chez vous, vous avez intérêt à me dérouler le tapis rouge, à bien m'expliquer, à me prendre en charge, à me conforter, à me mater, sinon j'irai voir ailleurs. »

Il faut savoir qu'aujourd'hui les Français et plus généralement les Européens (nos études portent sur 20 000 interviews dans quatorze pays d'Europe) nous disent : « Si vous n'êtes plus sur le marché demain, ne vous inquiétez pas, je me débrouillerai quand même. » Aujourd'hui, personne n'a vraiment besoin de personne, n'a vraiment besoin de rien. Chacun pense qu'il se débrouillera toujours,

* *Économiste et sociologue, directeur de recherche au Centre de communication avancée.
Éditeur de l'article : Sceptra, 9, rue d'Enghien, 75010 Paris.*

qu'il y aura toujours quelqu'un qui viendra lui proposer un marché, un produit ou un service.

C'est la tendance générale. Même quand ce n'est pas possible, les gens croient que c'est possible. Méfiez-vous. Tout à l'heure, quelqu'un demandait s'il était opportun de parler. Vous avez fait preuve jusqu'à ces dernières années d'une pudeur de jeune fille en matière de communication. Je crois que cela ne vous fera pas de mal de parler un peu. Ce n'est pas un reproche mais un constat. Quoi qu'il en soit, à l'heure actuelle, dans notre société, l'à-peu-près n'a pas sa place. Les consommateurs sont très exigeants : « Qu'est-ce que vous m'offrez ? Quel avantage ai-je à venir chez vous ? En quoi ai-je intérêt à venir chez vous plutôt qu'à me rendre ailleurs ? » Si vous n'êtes pas capables d'expliquer cela dans les quatorze secondes au consommateur qui est en face de vous, vous êtes morts. Les gens recherchent des opérateurs, il peut s'agir d'entités, de marques, d'enseignes, de professionnels, en tout cas de gens qui vont les rassurer parce qu'ils ont peur.

II. LES ATTENTES DES CONSOMMATEURS

Les consommateurs français, et plus généralement européens, ont actuellement trois attentes fondamentales, partagées par plus de 60 % d'entre eux.

1. Une attente d'équilibre entre modernité et tradition

« Je veux vivre dans une société qui me propose des produits, des services, des institutions, des systèmes de valeur qui me rassurent et qui notamment me permettent de me repérer entre modernité et tradition. Je veux avoir en face de moi des gens modernes qui me proposent des produits et des services modernes, qui travaillent d'une manière moderne... mais pas trop. Il faut qu'en même temps ces gens soient du même monde que moi, soient proches de moi, soient de mon pays (au sens paysan du terme), soient de ma région, soient de mon cru, connaissent mes habitudes et ma culture. »

Si j'ai bien compris vos échanges, le maillage du territoire n'est-il pas l'une de vos caractéristiques ? Le besoin d'avoir en face de soi des interlocuteurs que l'on connaît a toujours existé. Mais jamais les gens n'ont eu autant besoin de proximité et de relations interpersonnelles. C'est l'un des paradoxes de notre société, qui, par ailleurs, offre avec Internet une ouverture sur le monde entier. A l'heure actuelle, les consommateurs veulent que leurs partenaires soient modernes, qu'ils utilisent des outils modernes mais qu'ils soient aussi proches d'eux. Cela ne concerne pas seulement votre métier mais tous les secteurs d'activité.

Comment se traduit cette demande conjointe et solidaire de modernité et de tradition dans l'alimentation, par exemple ? On le voit très bien avec les surgelés : les barquettes de surgelés sont modernes, mais les recettes proposées sont traditionnelles. Dans nos études, nous posons aux gens cette question : « De quoi vous sentez-vous proches ? Pour quoi êtes-vous prêts à vous battre ? » Savez-vous pour quoi les Français sont prêts à se battre ? Pour l'Europe et pour leur région.

Plus on demande aux gens d'être européens, plus ils sont régionalistes. Je crois que cela donne à réfléchir. Une profession comme la vôtre, qui possède un maillage territorial remarquable, doit jouer sur ces deux facettes : le global et le local. Une campagne institutionnelle dans laquelle vous montrez que vous êtes une profession puissante ne peut vous permettre de développer votre activité que si elle est relayée par l'autre facette, la proximité, l'osmose avec le terrain. Je crois que cela a été dit tout à l'heure.

2. Une attente de morale et de rigueur

« Je veux une société avec plus de morale et plus de rigueur. »

Dire cela, c'est tout simplement demander, pour une entreprise ou pour un métier, plus d'éthique, plus de déontologie et des règles du jeu précises. Ces règles sont fondamentales à l'heure actuelle dans toutes les professions pour affirmer ne serait-ce que sa raison d'être sur un marché. Encore une fois, si, dès les premières secondes, la personne que vous avez en face de vous n'a pas compris qui vous êtes, à quoi vous servez et en quoi elle a intérêt à être en face de vous plutôt qu'ailleurs, je peux vous garantir qu'une distance se crée, qui peut être absolument rédhibitoire.

3. Une attente de considération et de respect

« S'il vous plaît, est-ce que vous pourriez me considérer un peu plus ? »

Ce qui revient à dire : « Pourriez-vous me parler, s'il vous plaît ? Pourriez-vous vous adresser à moi, s'il vous plaît ? » Ce n'est pas le moindre paradoxe de notre société que de constater que, alors que chacun d'entre nous dispose de moyens de communication médiatiques plus importants que jamais, les gens veulent de la relation interpersonnelle, ils veulent qu'on leur parle, ils veulent avoir l'impression qu'on leur parle non pas comme à tout le monde mais à eux personnellement. Quand ils demandent : « C'est pour qui ce produit ou ce service ? », certaines grandes entreprises répondent : « C'est pour tout le monde. » « C'est pour tout le monde ? » interroge le consommateur, mais alors c'est pour n'importe qui, et moi je ne suis pas n'importe qui puisque je suis moi. » A ce moment-là, on se rend compte de l'importance de la relation interpersonnelle.

J'en veux pour preuve cette expérience personnelle que je me permets de vous livrer. Je pratiquais un audit de communication dans une entreprise. J'interroge un petit groupe de personnes et je leur demande de me parler de la communication interne dans leur entreprise. Elles me disent : « Oh non ! ça, on ne fait pas... » Intrigué, je mène des recherches et je constate qu'il existe dans cette entreprise quatorze outils de communication interne tous mieux conçus les uns que les autres. Je reconvoque ces mêmes personnes et je leur dis : « Écoutez, vous vous moquez de moi, vous me dites qu'il n'y a pas de communication interne dans votre entreprise alors que vous avez quatorze outils à votre disposition ! » Sur quoi, elles me répondent : « Attendez ! monsieur, nous allons vous expliquer. Nous sommes en réseau, et notre chef peut nous envoyer des messages sur notre écran

cathodique. Ça, ce n'est pas de la communication, c'est de l'information. La communication, c'est quand il vient nous demander gentiment quelque chose. » Nous sommes bien dans un système où la relation personnelle devient fondamentale.

III. LE BESOIN D'ÊTRE RASSURÉ : UNE CHANCE POUR LES ASSUREURS

Nous vivons aussi dans une société qui a peur de tout, dans laquelle n'importe quelle modification est vécue comme une prise de risque. Vous pouvez en faire l'expérience chez vous. Vous modifiez quoi que ce soit et vous pouvez être sûr qu'au moins une personne sur deux dira : « Oh, là, là, qu'est-ce qu'il a encore inventé ! Il va sûrement essayer de m'avoir. » Nous sommes une société dans laquelle toute proposition, de quelque nature qu'elle soit, suscite une réaction très curieuse de la part des gens. Je peux vous la résumer rapidement. Imaginons un vendeur et un acheteur. L'acheteur arrive et se dit : « Il me regarde bizarrement, je suis sûr qu'il va essayer de m'avoir. » Le vendeur, de son côté, pense : « Je suis sûr que je suis trop cher, jamais il ne va m'acheter quelque chose. » Je peux vous dire qu'il y a un certain nombre de prises de courant à rebrancher à l'heure actuelle en France parce que cette méfiance réciproque existe, j'en ai eu quelques expériences.

L'inquiétude, l'angoisse des consommateurs est telle que l'on assiste à des scènes bizarres. Je vous en donne encore un exemple. Nous faisons beaucoup d'observations d'actes d'achat pour comprendre comment les gens achètent. J'ai vu ainsi une personne entrer dans un magasin de hi-fi-vidéo. Elle tourne autour d'un petit magnétophone qui manifestement l'intéresse. Elle l'essaie : il est parfait. Pourtant, elle ressort du magasin sans rien acheter. On l'interroge : « Madame, avez-vous trouvé le produit que vous vouliez ? – Oui, oui. – Est-ce que c'était le modèle que vous vouliez ? – Oui, oui. – Et le prix ? – Oui, oui. – Mais alors, madame, pourquoi n'avez-vous pas acheté ? » Vous savez ce qu'elle a répondu ? Elle a répondu : « Si ça commence comme ça... » (en montrant la poussière qui restait sur son doigt qu'elle avait passé sur l'appareil). En d'autres termes, vous devez vous dire que, en dehors de votre aptitude à bien faire votre métier, ce qui est la moindre des politesses, vous êtes jugés sur tout un ensemble d'éléments qui n'ont aucun rapport avec celui-ci.

Il est évident que ce besoin d'être protégé en permanence représente potentiellement une formidable plate-forme d'occasions à saisir pour des professions d'assurance. Mais une chose est certaine : n'oubliez pas que ces clients en puissance vont faire le premier pas pour aller vous trouver. A l'heure actuelle, ce sont eux qui sont sur le siège du consommateur roi et ce sont eux qui attendent que vous veniez leur proposer des choses. Et ce n'est pas près de changer. Les gens sont persuadés que l'on va venir à eux de toute façon. Prenez garde à une chose : à l'heure actuelle, les gens ont un si grand besoin d'être sûrs de trouver des partenaires que la porte est ouverte à n'importe quel type de partenaire et pas seule-

ment aux politiques. Je crois donc qu'il faut être extrêmement prudent. Aujourd'hui, les consommateurs manifestent une attente formidable de sécurisation, de prise en charge, de compréhension, de gentillesse, etc. Et je ne vous parle pas des jeunes couples, qui ont une énorme demande sur le plan pédagogique : il faut souvent rester une bonne heure avec eux pour tout leur expliquer en détail. Vous allez voir que ce n'est pas toujours simple et que ce qui peut vous paraître évident ne l'est pas pour eux.

IV. ÊTRE PRÉSENT DANS LES ESPRITS, DANS LES CŒURS ET DANS LES PORTEFEUILLES

En effet, je vous rappelle que, pour exister demain, il faudra que vous soyez présents dans les esprits (les Américains appellent cela le *top of mind*), dans les cœurs (que l'on vous aime bien) et enfin dans les portefeuilles. Déjà, surgit un problème. En effet, nos contemporains ont compris qu'ils avaient peut-être moins d'argent qu'ils ne le pensaient. Ils ont donc partagé leur consommation en deux postes. Le premier poste, plutôt restreint et qui a tendance à diminuer à l'heure actuelle, est composé de produits et de services dits à forte valeur ajoutée, réelle ou psychologique, qui correspondent pour chaque individu à ce qui illustre son mode de vie, à ce qui est le plus important pour lui (la voiture, les week-ends, etc). Leur prix n'est pas fondamental, il intervient bien entendu, mais il n'est pas la priorité des priorités. Le second poste, considérable et qui a tendance à grossir, est constitué de tout un ensemble de produits et de services qui ne sont pas fondamentaux ou pas vécus comme tels par les individus. Le maître mot est d'essayer de les obtenir au moindre coût.

Premier problème : où en êtes-vous, vous assureurs, à l'heure actuelle dans les esprits, dans les cœurs et dans les portefeuilles de nos contemporains ? Apparaissiez-vous auprès d'un nombre suffisant de personnes comme porteurs d'une valeur ajoutée qui justifie que l'on en paie le prix ? Ou bien êtes-vous en train de glisser vers cette espèce de magma des produits et des services que l'on veut acheter le moins cher possible ? Si l'on commence à vous parler prix en premier, c'est que, d'une certaine manière, vous vous acheminez vers ce monde des produits et des services ressentis comme à faible valeur ajoutée. Rien n'est plus dangereux que cela, parce que, là, vous entrez immédiatement dans la spirale infernale des prix. Je peux vous dire, en tant que conseil d'entreprise, que certaines professions en ont souffert au cours des dernières années.

Deuxième problème : êtes-vous capables de montrer votre différence ? Si vous n'êtes pas en mesure de prouver, aussi bien d'ailleurs à vos partenaires qu'à vos clients finaux, que votre profession est la meilleure ou l'une des meilleures pour résoudre les problèmes d'assurance en France, vous ne serez plus sur le marché demain. A l'heure actuelle, il n'y a plus une seule profession qui soit à l'abri d'une remise en question. C'est très important. En effet, j'ai connu beaucoup de professions qui étaient sûres de ne jamais être remises en question... jusqu'au moment

où d'autres, qui n'avaient pas forcément la même déontologie ni la même approche, mais qui séduisaient certaines catégories de public, leur prirent des parts de marché... pas toutes les parts de marché, uniquement celles qui rapportaient les meilleures marges.

Troisième problème : êtes-vous capables de dire votre raison d'être, votre différence ? Sont-elles lisibles pour le consommateur ? La lisibilité de votre offre est un élément capital. Dites-vous bien une chose : très souvent, on a l'impression d'être limpide, et pourtant l'interlocuteur n'a rien compris et ne le dira jamais. On ne s'en rendra compte que parce qu'il ne signera pas au bas de la page... et il sera trop tard.

Tous ces éléments sont capitaux à l'heure actuelle. Pourquoi ? Parce qu'il y a quelques années, lorsque vous aviez quelqu'un en face de vous, même s'il n'avait pas tout compris, il signalait quand même. Aujourd'hui, il ne signe pas.

V. COMMENT LES DIFFÉRENTS PUBLICS EXPRIMENT-ILS LE BESOIN D'ÊTRE RASSURÉS ?

Ce besoin d'être rassuré, d'être pris en charge, ne s'exprime pas, bien entendu, de la même manière chez tous les publics. Je voudrais rapidement tirer les conclusions de tout ce que je viens de vous exposer en dressant une liste des styles de vie. Le CCA a déterminé six grandes familles en France : les enracinés, les prescripteurs, les organisateurs, les optimiseurs, les surfeurs, les survivants.

1. Les enracinés

Les enracinés appartiennent à la tranche d'âge 50-65 ans. Ils représentent 25 % de la population française, et ce pourcentage est en constante progression. Ces gens qui s'approchent de l'âge de la retraite ont un certain nombre de soucis.

Premièrement, ils ne veulent pas être marginalisés, ils ne veulent pas être des exclus de la société, ils ne veulent pas être vieux. Ils veulent qu'on les aide à préserver leur bien-être. C'est très important pour eux. Ils sont inquiets pour leurs revenus et se demandent si les trois sous qu'ils ont mis de côté vont leur permettre de vivre comme avant. Ils veulent que leur niveau de vie soit maintenu, non pas parce qu'ils ne pourraient pas s'adapter à une baisse de revenu, mais parce que, sinon, ils auraient l'impression d'être exclus de la société.

Deuxièmement, ils veulent préserver leur consommation. En effet, consommer est l'expression de l'intégration dans la société. Si l'on ne peut plus consommer, on est très inquiet.

Troisièmement, les plus riches de ces enracinés sont extrêmement soucieux de préserver leur patrimoine. Cette notion de préservation du patrimoine a une connotation spécifique, qui est assez morale, à savoir : il faut laisser quelque chose à ses enfants. La notion de patrimoine va s'exprimer notamment à travers la notion de famille qui, au sens large, est en train de revenir au goût du jour et qui, comme nous le verrons tout à l'heure, devient même très importante dans

notre pays. Les enracinés qui possèdent un patrimoine connaissent très bien les secteurs de la banque et de l'assurance. Vous avez en face de vous de véritables professionnels qui, par exemple, vous mettent en concurrence.

2. Les prescripteurs

Les prescripteurs constituent une excellente clientèle pour vous assureurs. Ce sont des gens qui sont assez aisés et qui ont des attentes extrêmement spécifiques à votre égard, ils veulent notamment que vous soyez capables de préserver leurs valeurs. Il ne s'agit pas de valeurs monétaires, mais de valeurs morales. Ce sont des humanistes, des écologistes, des moralistes : ils veulent traiter avec des professionnels qui ont une éthique, une déontologie et qui le leur montrent.

3. Les organisateurs

Les organisateurs sont plutôt des cadres, jeunes et moins jeunes. A l'heure actuelle, le grand problème des cadres est que l'on ne sait plus très bien quoi en faire. Les cadres sont donc très soucieux de préserver leur statut, non seulement dans leur vie professionnelle mais aussi dans leur vie privée. La préservation du statut se fait donc au travers de la recherche de produits et de services plutôt spécifiques et haut de gamme.

4. Les optimiseurs

Les optimiseurs sont ces jeunes couples qui ne savent rien sur rien. Ils sont le produit de l'éclatement des familles : ils ont été un peu livrés à eux-mêmes et n'ont pas bénéficié de la transmission du savoir parental. Les optimiseurs sont grands consommateurs de ce que nous appelons les « revues guides », qui leur disent ce qu'ils doivent acheter, comment ils doivent s'habiller, etc. Ils lisent ces guides pour ne pas faire d'erreur, pour être bien intégrés dans la société. Ces jeunes couples sont touchants dans leur volonté de retrouver les rôles traditionnels du père et de la mère. On va aider les jeunes filles à refaire des gâteaux. Vous avez vu, dans la publicité, que l'on peut tricher : une dame dit que c'est elle qui a fait le gâteau alors que ce n'est pas vrai. On va aider les jeunes hommes à « faire le nid ». Ils vont le samedi dans les magasins de bricolage pour acheter des matériaux et des outils dont ils ne savent pas toujours se servir. Pour retrouver leur rôle traditionnel, ces jeunes couples vont faire un enfant. Vous ne pouvez pas les manquer, ils emmènent toujours leur enfant avec eux. Vous l'avez compris, cette catégorie de clientèle a besoin d'explications, de pédagogie. Vous devez faire preuve de patience pour leur expliquer votre offre, et vous devez le faire gentiment. N'hésitez pas à tout reprendre de zéro.

5. Les surfeurs

Les surfeurs sont les jeunes. Ils représentent 20 % de la population française. Cette famille ne s'intéresse absolument pas aux assureurs. Ils restent de plus en

plus longtemps vivre chez leurs parents. Ne vous inquiétez pas s'ils y sont encore à 28-29 ans, c'est normal. Ils ont à l'heure actuelle deux soucis en matière de protection, qui ne sont pas quantifiables.

D'une part, ils veulent préserver leur mobilité. Qu'est-ce que cela veut dire ? Cela veut dire que ce sont des gens insaisissables sur le plan marketing, car ils pratiquent ce que l'on appelle le zapping social. Ils changent de centre d'intérêt tous les trois mois. Ils ne conçoivent pas de faire toute leur carrière dans la même entreprise : ils veulent changer de métier tous les deux ou trois ans. A l'heure actuelle, les grands groupes étudient la manière de gérer ces jeunes et de leur assurer une mobilité, soit en les faisant changer d'entreprise, soit en les envoyant un certain temps à l'étranger.

D'autre part, ils veulent préserver leur liberté. Pour eux, le concept de liberté n'est pas géographique, il se définit comme la capacité à se brancher à partir de son domicile sur des systèmes divers et variés de banques de données. Vous devriez peut-être y réfléchir.

6. Les survivants

Les survivants représentent 23 % de la population française. Ce sont des gens qui se situent dans une économie de survie. Quand on leur demande : « Demain, dépenserez-vous autant, plus ou moins dans ce secteur d'activité ? », ils répondent moins pour tous les secteurs, sauf un, l'alimentation. Ce sont eux qui vont exiger les plus bas prix. Ils ne s'assurent que sur ce qui est indispensable, obligatoire, légal, etc. Le problème, c'est que la part des survivants s'est considérablement accrue ces dernières années.

7. Conseils stratégiques pour l'assurance

Pour résumer ce tableau, on peut dire qu'un énorme premier marché est en train de se mettre en place à l'heure actuelle au niveau de la population vieillissante. Ce marché ne devra jamais être abordé au travers de produits et de services s'adressant spécifiquement au troisième âge, car ce type de produits et de services est rejeté par cette population, qui a pour souci majeur de ne pas être exclue de la société. Un groupe de presse a essayé de lancer une revue qui s'adressait exclusivement au troisième âge : seulement trois numéros sont sortis ! Cette population veut être intégrée à la société, rester bien dans sa peau, en bonne santé, jeune, voyager comme ses cadets, etc. Vos vrais concurrents par rapport à cette tranche d'âge sont les voyagistes. Vous avez là un marché considérable, qui va se mettre en place dans les années qui viennent, avec l'abandon de l'État providence, et qui peut constituer une formidable source de revenus pour vous.

Le deuxième marché est celui des entrepreneurs, quelle que soit la taille de leur entreprise. Cette catégorie de clientèle souhaite avoir affaire à des gens qui ont la même analyse, la même rigueur, la même éthique qu'eux. C'est un marché très intéressant qui est en train de se développer. Sur celui-ci, la concurrence sera très vive, car, par souci de professionnalisme, les entrepreneurs vont la faire jouer.

Mais ils ont aussi besoin d'être sécurisés. Ils n'ont pas une très bonne image des banquiers : vous pourrez peut-être en profiter.

Enfin, un troisième marché très important est en train de se mettre en place : celui de la famille. C'est un marché qui va redonner à l'enfant un rôle fondamental. Autrement dit, tout ce qui va permettre de protéger la famille sera primordial. Bien entendu, vous allez devoir expliquer longuement aux clients potentiels ce qu'est l'assurance de la maison, l'assurance de la voiture, etc. Ils vont y être sensibles, car, même si ce ne sont pas des couples très aisés, ce sont des gens qui ont un peu épargné et qui ont besoin d'être préservés dans leur quotidien. Ils sont par exemple très contrariés quand quelque chose tombe en panne. Attention, vous avez intérêt à mettre en place un système de réponse aux appels performant, car ils considèrent qu'être à leur écoute 24 heures sur 24 est un minimum. C'est pour eux un service normal, qui doit être gratuit. Il faut le gérer. Si vous leur expliquez gentiment que ce n'est pas possible, ils seront d'accord, mais, tant que vous ne le leur aurez pas expliqué, ils reviendront à la charge. En fait, les producteurs de biens et les prestataires de services sont victimes du manque d'explications qui a prévalu dans le passé et dont ils sont plus ou moins responsables. Quand des gens dont ce n'est pas le métier affichent sur leur vitrine « - 30 % », les consommateurs se disent : « Qu'est-ce qu'ils ont dû se mettre dans la poche pendant vingt ans ! Pourquoi est-ce qu'ils ne me feraient pas 40 % de réduction ? » N'oubliez pas que tout le monde est soumis à cela.

Voilà un peu le panorama que je voulais présenter. Je terminerai en rappelant une chose, sans lancer de grands cris d'alarme. Il est clair qu'un certain nombre de professions, dont l'assurance, sont en train de s'interroger, parfois même de se remettre en question. Dans le contexte actuel, je suis convaincu que la configuration de notre société est extrêmement favorable à tout ce qui tourne autour de la protection. Vous bénéficiez donc d'une excellente occasion sociologique. Encore faut-il, et c'est tout le débat, transformer cette occasion en marché. Vous, assureurs, n'êtes pas les seuls à le savoir. Si vous ne vous donnez pas les outils modernes qui vous permettent de parler à ces publics, aussi bien sur le plan de l'institutionnel que du quotidien, vous ne saurez pas vous imposer. Surtout, rappelez-vous que nos contemporains sont devenus de formidables machines à décoder la communication. Si le consommateur ne retrouve pas la promesse publicitaire dans la réalité de vos produits, de vos services, de votre accueil, etc., vous pouvez être sûrs qu'il s'en ira immédiatement et n'achètera pas. Le terme de « mobilisation » est peut-être un terme à la mode, mais n'est pas dépourvu de sens. En effet si, dans un secteur donné, les clients se rendent compte que les discours et les pratiques ne sont pas homogènes sur le terrain, vous pouvez être sûrs qu'il y a problème. Nous sommes dans des systèmes très difficiles à mettre en œuvre professionnellement. Cette analyse me permet de vous dire que, normalement, et en croisant les doigts, la profession d'assureur dispose de tous les atouts pour réussir demain. C'est bien entendu tout le mal que je vous souhaite ■

RESPONSABILITE ET PREVENTION

MOTS CLEFS : *génétique* ■ *loi Évin* ■ *prévention* ■ *sécurité* ■ *responsabilité pénale* ■

Le problème de l'assurance est au cœur de l'évolution de notre société. Aujourd'hui, les individus aspirent à davantage de sécurité parce qu'ils se sentent constamment menacés. Ils sont de ce fait plus réceptifs à toutes sortes d'idéologies et, en particulier, à l'idéologie de la prévention.

I. L'AMBIGUÏTÉ DE LA NOTION DE PRÉVENTION

Le terme de prévention a une connotation positive dans notre esprit. Par exemple, lorsqu'un homme politique parle de prévention, il sous-entend qu'il va s'occuper de ses compatriotes et anticiper les risques auxquels ces derniers seront éventuellement confrontés.

Pourtant, cette notion de prévention ne va pas de soi, et nous pouvons nous demander si, en réalité, la prévention n'annihile pas la responsabilité de chaque individu, son esprit d'entreprise, sa capacité à assumer des conflits, voire sa liberté. Si nous poussons le raisonnement à l'extrême, les régimes totalitaires n'étaient-ils pas des régimes de prévention absolue ? En effet, ils accompagnaient, guidaient et protégeaient les hommes, depuis le berceau jusqu'à la tombe.

C'est pourquoi la pensée libérale du XIX^e siècle a considéré que, contrairement à la notion d'assurance, la notion de prévention est largement en contradiction avec celle de responsabilité. La prévention rend l'individu passif, tandis que l'assurance le responsabilise puisqu'elle est contractuelle. Afin d'illustrer cette contradiction entre prévention et responsabilité des personnes, je m'appuierai sur cinq exemples.

1. Les limitations de vitesse

En limitant la vitesse sur les routes, l'État agit pour le bien des personnes en sauvant des vies. Cependant, dans le même temps, il se substitue à l'automobiliste et il s'ingère dans la liberté d'aller et venir de tout citoyen. L'État fixe, sans l'automobiliste, le seuil à partir duquel il estime que ce dernier représente un risque pour autrui. Cette limitation ne tient aucunement compte des spécificités du

* Professeur à l'Institut d'études politiques de Paris, éditorialiste au Figaro, chroniqueur au Point.
Éditeur de l'article : *Scepra*, 9, rue d'Enghien, 75010 Paris.

véhicule ni des aptitudes du conducteur. L'automobiliste devient alors passif, car il ne décide plus lui-même s'il est à même ou non de bien conduire.

2. Le port du casque pour les motocyclistes

Le port obligatoire du casque a découragé certaines personnes d'utiliser leur motocyclette dans la mesure où elles trouvaient le casque peu pratique et encombrant. Certes, cette règle a sauvé des vies, mais elle a aussi freiné l'utilisation de ce type de véhicule. Or les deux-roues auraient pu résoudre en partie les problèmes de circulation dans les villes et sauver, eux aussi, des vies.

3. La loi Évin sur l'interdiction de fumer dans les lieux publics

En votant cette loi, l'État espérait éviter les conséquences néfastes du tabagisme passif sur la population – conséquences non encore démontrées, d'après le Pr Jean Bernard. D'un côté, il est vrai que cette loi apaise les vieux conflits entre fumeurs et non-fumeurs et sauve quelques vies. De l'autre, elle établit de nouvelles règles assorties de sanctions, reléguant ainsi au second plan la civilité qui avait cours habituellement entre fumeurs et non-fumeurs.

Il est très possible que cette loi soit intervenue pour pallier la discourtoisie croissante qui entachait les relations entre les deux groupes. Cependant, est-il plus efficace de réhabiliter la politesse en instaurant une peur de la sanction ou, au contraire, en privilégiant un apprentissage des contraintes et des obligations de la vie en commun ? Si nous poursuivions dans cette logique, nous pourrions appeler de nos vœux une loi qui oblige les jeunes à laisser leur place aux personnes âgées dans les transports en commun. Les règles du savoir-vivre seraient alors respectées, mais elles le seraient par peur des sanctions et non parce qu'elles font partie des valeurs de notre société.

4. Les tests de dépistage génétique

Aujourd'hui, les tests de dépistage génétiques permettent à la médecine de déceler, de plus en plus précisément, des maladies telles que celle d'Alzheimer, le diabète insulino-dépendant ou la trisomie 21. Si une société en a les moyens, il est de son devoir de prévenir une personne du danger qu'elle et sa descendance encourent. Si elle ne le faisait pas, il y aurait non-assistance à personne en danger. Il est aussi du devoir de la société de protéger une personne en danger, si cela est possible. Toutefois, le Comité national d'éthique dénonce le risque de voir alors les assureurs se renseigner sur leur client avant d'établir un contrat ou les employeurs demander des informations médicales sur une personne avant de l'embaucher.

J'irai plus loin que le Comité national d'éthique en signalant deux risques supplémentaires de l'utilisation abusive des dépistages. Premièrement, le citoyen peut se retourner contre la société en l'accusant de ne pas l'avoir prévenu de la menace qui pesait sur lui ou de ne pas avoir su déceler à temps une maladie.

Deuxièmement, il est possible que la médecine dépiste une prédisposition à une maladie qui, en réalité, ne se déclarera jamais. Elle aura alors porté préjudice à la personne qui se sera crue menacée.

Par conséquent, nous risquons de voir l'individu moral se laisser dominer par l'individu physique, lui-même dominé par la société. L'individu demandera alors à la société de le prendre en charge dans toutes ses manifestations corporelles, ce qui influencera toutes ses habitudes de vie. Le problème des tests médicaux dépasse la relation avec l'employeur ou l'assureur, car il a une influence sur la psychologie profonde de l'individu.

5. L'information excessive des individus

Aux États-Unis, une tendance se développe de plus en plus, qui consiste à informer les individus dès qu'ils courent le moindre risque. Cela va de la pancarte qui signale que le sol est glissant jusqu'à la mise en garde contre le risque thérapeutique. D'un côté, l'individu est responsabilisé, car il peut adapter sa conduite en fonction de l'information qu'il reçoit. De l'autre, cela le déresponsabilise, car il perd l'habitude des aléas de la vie et ne sera capable d'y faire face que s'il en a été averti. L'information abusive risque ainsi d'infantiliser les individus, qui reporteront systématiquement la responsabilité de leur accident sur la société qui ne les aura pas prévenus. Tocqueville, dans *De la démocratie en Amérique*, signalait déjà ce danger en écrivant que « nous aurons une société qui va être telle qu'elle nous épargnera jusqu'à la peine de vivre ».

Dans tous ces exemples, la prévention peut apparaître comme un signal avertisseur nécessaire aux individus pour leur permettre d'adapter leur conduite. Mais elle peut aussi être l'expression d'un besoin excessif de sécurité et d'un désir de l'individu d'escamoter tous les conflits de l'existence en n'assumant pas ses responsabilités. La société perd alors son dynamisme et les citoyens n'ont plus une conscience morale suffisamment autonome.

II. HISTORIQUE DE LA NOTION DE RESPONSABILITÉ

La notion de prévention n'est pas une valeur en soi, parce que nous ne nous sommes pas suffisamment posé la question suivante : qu'est-ce que l'exercice d'une responsabilité ? Je souhaiterais répondre à cette question en tant qu'historien des idées et non en tant que philosophe. Je crois que, pour ce qui touche aux conceptions de la responsabilité, nous sommes dans une période régressive, comme je l'ai dit dans mon livre *La Régression démocratique*. Pour mieux comprendre cet état de fait, un bref historique de la notion de responsabilité s'impose.

1. Dans l'Antiquité

Si l'on se réfère à l'Antiquité, on constate que le mot « responsabilité » a une origine sacrée, puisqu'il vient du grec *spendo*, qui signifie « faire une libation »,

c'est-à-dire une consécration rituelle ou un don qui oblige. Chez les Latins, le verbe *spondere* signifie « promettre sur l'honneur » et, en particulier, « promettre sa fille en mariage ». Par ailleurs, dans l'Antiquité, la société forme un tout. La notion de responsabilité individuelle n'existe pas, et les philosophes de l'époque, Aristote ou Platon, ne parlent que de responsabilité collective.

Dans un système de responsabilité collective, l'individu ne se distinguant pas de la société, deux approches sont possibles. La première consiste à dire que, en cas de préjudice, il n'y a pas de responsabilité et qu'il suffit de réparer le préjudice. Une grande partie du droit romain repose sur cette logique de la réparation, de même que le droit germanique. Si un individu a causé un dommage à un autre individu, il lui doit compensation, sauf si la personne ayant subi le dommage a été tuée.

S'il y a eu crime ou violation d'un contrat, il existe une seconde approche. Le droit ne s'attache plus simplement au *dolus*, c'est-à-dire au dommage, mais à la *culpa*, au sens sacré du terme. Il s'agit alors d'éradiquer le mal de la société à travers le responsable de la faute qui a été commise. La sanction ne sera donc pas proportionnée au délit et le coupable sera sacrifié à la société, jouant en quelque sorte le rôle de bouc émissaire.

Pour résumer la logique antique, on peut dire qu'y coexistent deux conceptions de la responsabilité et de la sanction qui en découle : d'une part, la réparation ; d'autre part, la stratégie du bouc émissaire, qui consiste à « faire un exemple » pour dissuader le reste de la société.

2. Du Moyen Âge au début du XVIII^e siècle

Jusqu'au XVIII^e siècle, la « relégation » du droit romain et les premiers signes de l'État de droit n'ont pas pour autant été jusqu'à remettre en question la conception « holiste » archaïque de la responsabilité. Sous la monarchie de droit divin, la justice est restée dominée par la logique du bouc émissaire. En témoigne l'exemple du supplice de Damiens, coupable d'avoir porté un coup de canif à Louis XV. Cette simple égratignure, il devra la payer de sa vie, en passant par le supplice de la roue, l'écartèlement raté et, pour en finir, le couteau. Ce châtement est totalement disproportionné. Aussi bien, il ne s'agit pas d'être juste mais d'éradiquer le mal de la société et de montrer la suprématie du pouvoir royal.

3. Le siècle des Lumières

La philosophie des Lumières, avec Beccaria en Italie, Voltaire en France et Kant en Allemagne, apporte une nouvelle conception du droit et de la responsabilité, en totale opposition avec l'ancien système. L'individu est investi d'une responsabilité personnelle à l'égard d'autrui mais aussi à l'égard de la société. Désormais, il se distingue de la société et il va devoir lui rendre des comptes. Nous voyons donc se dessiner la distinction que nous opérons actuellement entre droit civil et droit pénal.

Beccaria préconise que la réparation due à la société soit désormais propor-

tionnée à la faute. Il remet ainsi en question la peine de mort, qui permet à l'individu d'échapper à la juridiction des hommes, et qui, comme telle, ne peut être proportionnée au délit. Il ne s'agit plus de faire souffrir, de désigner un bouc émissaire ou de se contenter de réparer le préjudice causé à autrui. La nouvelle conception respecte l'individu en tant que tel. Elle estime que celui-ci est capable de connaître et de comprendre les devoirs qui résultent de sa position dans la société, qu'il a une conscience des valeurs et qu'il connaît les droits naturels (liberté, égalité, sécurité, résistance à l'oppression).

L'individu de la philosophie des Lumières est responsable de ses actes, et doué d'une volonté et d'une identité personnelles. Il accepte donc les conséquences de ses actes et les sanctions éventuelles qui découlent des lois de la société dans laquelle il évolue. Celle-ci ne peut plus s'ingérer dans sa vie privée que s'il commet une faute.

4. Les modifications récentes de la notion de responsabilité

■ *Le rétablissement de la responsabilité collective*

Le système du siècle des Lumières a été remis en question et modifié en fonction de nouvelles contraintes : l'évolution des savoirs et des techniques, les changements de l'économie, l'avènement de l'État providence ou encore la transformation des mœurs. Ces mutations ont entraîné une régression du droit vers le modèle holiste et une surévaluation de la responsabilité collective par rapport à la responsabilité personnelle. Et sans doute l'individu n'est-il pas toujours seul en cause et la société peut-elle, elle aussi, être considérée comme responsable. La distinction entre l'individu et la société n'est pas aussi évidente et tranchée que pensaient les philosophes des Lumières.

Dès l'élaboration du Code civil, les juristes cherchent à circonscrire le champ de la responsabilité. Par exemple, une personne qui glisse sur un trottoir doit-elle demander des comptes au propriétaire de l'immeuble ? En effet, si le sol est gelé devant son immeuble, le concierge se doit de jeter du sel devant la porte pour éviter qu'un passant ne tombe.

Au xx^e siècle, face au problème de la « responsabilité sans faute », les juristes ont essayé de définir la notion de faute et d'établir le seuil à partir duquel il y avait faute. Il a fallu statuer pour décider qui serait considéré comme responsable. En 1993, avec l'apparition des contraintes liées à l'essor des techniques, les progrès de l'écologie et la difficulté de prévoir les conséquences de l'intervention de l'homme sur la nature, nous sommes passés de la notion de responsabilité sans faute à l'idée d'une « obligation de précaution ».

Notre responsabilité est immense. Nous sommes responsables de nos actes face à la nature, des conséquences de nos actes et de toutes les précautions que nous n'avons pas prises. Michel Serres disait que nous en arrivons à être « comptables de notre corps ». En d'autres termes, le yaourt énergétique le matin ou le cours de *fitness* (je lui emprunte ces exemples) sont des manières de nous mon-

trer responsables de notre corps mais aussi à l'égard de la société, car nous nous appliquons ainsi à être des citoyens plus sains.

■ *La société s'ingère dans la responsabilité des individus*

La société joue un rôle de plus en plus important dans l'exercice de la responsabilité individuelle, et ce pour plusieurs raisons. Premièrement, avec la montée des droits économiques et sociaux au cours du XIX^e siècle, nous nous sommes aperçus, Nietzsche le premier, que nous avons des comptes à demander à la société parce que nous avons des créances à son égard. Nietzsche disait que « l'individu est naturellement oublieux de ses responsabilités et [que] la société doit les lui rappeler ». L'homme moderne est donc en droit de demander à la société de s'ingérer dans sa vie pour lui rappeler ses responsabilités.

Deuxièmement, toujours au XIX^e siècle, les juristes ont développé l'idée qu'on ne pouvait condamner un individu en se contentant de se prononcer sur l'acte qu'il avait commis. Pour la première fois, le jugement prenait en compte la responsabilité de son environnement familial et social et de son éducation. M^e Badinter est même allé plus loin en considérant comme un progrès de l'individualisation de la peine les théories qui, de Lavater à Lombroso, recherchaient des critères scientifiques de prédestination à la criminalité. La définition d'un « faciès type » du criminel permettait à la fois la prévention du crime et la gradation de la peine en fonction de critères définis par des experts.

Troisièmement, la montée des interdépendances a, elle aussi, bouleversé la notion de responsabilité. Jean-François Revel a parlé du « devoir d'ingérence », qui consiste à prendre conscience de ce qui se passe dans le monde et du fait que nous ne sommes pas à l'abri des malheurs que nous constatons. L'individu a donc des responsabilités à l'égard de la société et du monde extérieur. Il ne s'agit pas d'adopter une morale des bons sentiments pour dire, comme La Bruyère, que nous ne pourrions vivre douillettement tant qu'il y aura de la misère sur terre, mais face à cette misère menaçante, de nous sentir tenus d'agir.

Pour toutes ces raisons, nous ne pouvons plus considérer l'individu comme un tout et nous devons tenir compte d'une multitude de facteurs liés à la société dans laquelle il vit. Mais ce processus est préoccupant car, sous prétexte de prendre en considération la responsabilité collective, il ne faudrait pas que nous allions trop loin. Or c'est malheureusement ce que nous faisons souvent.

III. LA NOUVELLE NOTION DE RESPONSABILITÉ

1. La tendance libertaire de la notion de responsabilité

Tous les acteurs de la société, sans exception, doivent intégrer et appliquer les nouvelles données de la responsabilité, faute de quoi le discours libertaire l'emportera. Tel est le cas dans le film de Milos Forman intitulé *Larry Flint*. Le personnage principal, fondateur de la revue semi-pornographique *Hustler*, ayant pris

en grippe un célèbre télévangéliste, prédicateur presbytérien, l'a ridiculisé dans un numéro de son périodique grâce à une publicité détournée. Le prédicateur a alors attaqué en justice Larry Flint, qui a gagné son procès au nom du premier amendement de la Constitution, qui définit les libertés de chacun et qui, par conséquent, autorise les farces de mauvais goût. Nous sommes ici à la limite d'un arrêt libertaire de la Cour suprême, car la liberté ne consiste pas à traîner un adversaire dans la boue. Si, en France, la presse commençait à dériver de cette façon, cela paraîtrait inacceptable à la plupart d'entre nous.

Cette nouvelle conception de la responsabilité engendre un besoin libertaire. Chacun a envie d'une autonomie individuelle maximale pour être soi. L'évolution des mœurs et de l'éducation amène les individus à ressentir une importante contradiction entre ce qu'ils sont et les contraintes qui pèsent sur eux. Si, actuellement, ils contestent autant l'État et le système classique de représentation, c'est parce qu'ils veulent saisir le lien entre ce qu'ils sont et ce qu'ils font. Cette attitude se défend jusqu'à un certain point.

En effet, dans le même temps, les demandes de protection sociale ne cessent d'augmenter. Le citoyen estime que la société doit assumer ses obligations à son égard puisqu'elle l'environne de toutes parts et lui laisse peu de marge de liberté. La société exige des sacrifices des citoyens. En retour, ces derniers estiment avoir droit à ce que Benjamin Constant appelle la « jouissance paisible de l'indépendance privée ». L'individu veut donc davantage d'autonomie tout en continuant à bénéficier de la protection de la société.

2. L'apparition d'un « individualisme tribal »

Ce besoin de protection et le repli sur la sphère privée amènent les individus soit à se désintéresser de la chose publique et à laisser faire le pouvoir, soit à n'agir que dans un cadre privé, mais soutenu par un environnement communautaire ou catégoriel tel que le milieu professionnel. En effet, pour la première fois depuis les Bourses du travail, ce sont des catégories professionnelles, et non des individus, qui ont protesté contre une loi, la loi Debré. C'est ainsi qu'une circulaire sur la loi Debré est passée dans l'établissement où j'enseigne, Sciences po. Dans l'esprit des gens, celui qui la signait montrait qu'il était contre la loi Debré et, par défaut, celui qui ne la signait pas était obligatoirement d'accord avec elle. Bien entendu, il était facile de savoir ensuite quels étaient les signataires et, par conséquent, les non-signataires. La tendance n'est donc plus à l'individualisme universaliste de la grande époque républicaine, où seules les personnes motivées intervenaient, mais à une logique d'« individualisme tribal » qui cumule les effets liberticides du communautarisme et du repli sur soi.

3. Deux régressions : la réparation et le bouc émissaire

Ce nouvel état d'esprit engendre deux tendances. La première exonère l'individu de ses responsabilités au nom de son environnement. En effet, de plus en plus fréquemment, le droit se contente d'exiger des individus la réparation du

dommage qu'ils ont causé. Ainsi, un adolescent qui a tracé des graffiti sur un mur devra simplement les effacer. Dans l'esprit de ce jeune, ce jugement signifie que toute bêtise est réparable. Il n'a alors plus conscience des comptes qu'il doit rendre à la société, de ses obligations et des sacrifices qu'il doit consentir pour exister en communauté avec les autres individus.

Dans l'affaire du sang contaminé, des personnes ont pris des décisions sans savoir exactement quels étaient les risques de contamination pour les transfusés. Il s'agit véritablement d'un crime, mais cette affaire a été posée en termes de sociologie des organisations, et la principale préoccupation a été de réorganiser le Centre national de transfusion sanguine, car l'environnement était tenu pour responsable. Par ailleurs, les victimes souhaitant être indemnisées rapidement, la procédure a privilégié la réparation, et l'hypothèse, plus lente, de l'empoisonnement n'a pas été retenue. Ce qui a évité aux coupables d'être punis pour le crime qu'ils avaient commis. On perd donc de vue la société à force d'y réinsérer l'individu et de ne plus l'en distinguer.

La seconde démarche consiste à disculper la société en faisant payer des boucs émissaires. Aujourd'hui, au nom de l'antiélitisme, la justice frappe des hommes politiques ou des décideurs de façon très grave. La sanction, qui devrait être proportionnelle à la faute, est dans certains cas très mal vécue, car elle est démesurée par rapport au délit. Alain Carignon est à ce titre une sorte de bouc émissaire que la société a voulu punir parce qu'il avait profité du système. Nous n'avons plus aujourd'hui l'idée de la juste proportion entre la nature du délit et celle de la sanction. Cela ne signifie pas que je nie les délits. Mais punir pour l'exemple, afin de ressouder le lien social, est un retour à la justice archaïque que je décrivais en commençant.

IV. QUELLES DOIVENT ÊTRE LES RÉPONSES CONCERNANT LA RESPONSABILITÉ DES INDIVIDUS ?

Premièrement, il est nécessaire de débattre publiquement du problème de la responsabilité car, jusqu'à maintenant, nous l'avons trop confié aux experts et aux juges. Il existe trop peu d'interventions sur les notions de prévention et de responsabilité, alors qu'il s'agit d'un enjeu de société majeur qui relève du débat politique.

Deuxièmement, il faut qu'il y ait, au niveau des assurances, revalorisation du contrat. Sur ce point, la loi de 1898 sur les accidents du travail est remarquable. Un ouvrier qui se coupait la main sur son chantier était supposé ne pas l'avoir fait exprès. Il devait donc recevoir une réparation. Nous sommes là dans le cas de la responsabilité sans faute ou dans celui de la responsabilité de l'employeur. Quoi qu'il en soit, les employeurs devaient réparation à leurs ouvriers. Ils se sont alors regroupés en mutualités et ont contracté des assurances pour pouvoir couvrir les risques d'accidents du travail.

Cette procédure est responsabilisante, car elle va obliger l'employeur à restau-

rer son appareil de production afin de limiter le nombre d'accidents sans que la société ait à fixer des normes, ni que le contrôleur étatique ait lieu d'intervenir. De plus, il établira une véritable stratégie en termes d'assurance pour évaluer l'investissement qu'il y consacra en fonction de ses moyens. Il raisonnera comme l'automobiliste qui préfère parfois ne pas déclarer de petits accrochages afin de ne pas perdre ses bonus.

Troisièmement, il faut revaloriser la sanction par rapport à la prévention. La sanction doit être proportionnée, mais il convient de se montrer très prudent dans le domaine des dispositions préventives. Actuellement, nous nous substituons trop à l'individu, en intervenant de plus en plus haut dans la chaîne des décisions par lesquelles il engage sa vie. De ce point de vue, la prévention peut être dangereusement « liberticide » et, aussi paradoxal que cela semble, la sanction, telle que Beccaria la définissait, prompte, adaptée et certaine, apparaît comme le mode le plus humain d'intériorisation par l'individu des conduites qui lui permettent de se reconnaître comme l'auteur de ses actes, c'est-à-dire de s'affirmer comme libre et responsable ■

LE CONSOMMATEUR ENTREPRENEUR

et l'assurance

MOTS CLEFS : *consommateur* • *entrepreneur* • *rassurance* •

Depuis les années 50, nous sommes passés de la société de consommation à la société des consommateurs. Au fur et à mesure que leur pouvoir d'achat augmentait, ceux-ci sont en effet devenus acteurs à part entière de leur consommation, sensibles à une logique à la fois de besoin et d'imaginaire. Cette logique d'imaginaire a évolué elle aussi au fil des décennies. Depuis la fin des années 80, une nouvelle dimension s'est fait jour, qui répondait à une logique de « rassurance ». Se dessine à présent un modèle de consommateur « entrepreneur » avec lequel le monde de l'assurance va devoir compter.

1. DU CONSOMMATEUR PAVLOVIEN AU CONSOMMATEUR ACTEUR

Nous sommes passés insensiblement d'une situation simple, caractérisée par des fonctions économiques (la production, la distribution et la consommation), à une situation plus complexe, caractérisée par des acteurs. Le consommateur est en effet devenu un acteur à part entière, ce qui n'était pas le cas auparavant. Dans la société de fonctions, on avait une vision un peu péjorative du consommateur. On considérait que lorsqu'il avait de l'argent il consommait, et que lorsqu'il n'en avait pas il ne consommait pas. On pensait qu'il consommait ce qu'on lui disait de consommer. On estimait qu'il suffisait de faire de la publicité au bon endroit et au bon moment pour que le consommateur se mît à consommer. Bref, on pensait que le consommateur n'avait pas beaucoup plus d'autonomie et d'imagination que le chien de Pavlov, qu'il était conditionné. Aujourd'hui, nous portons un regard très différent sur le consommateur : nous le voyons comme un acteur, c'est-à-dire comme quelqu'un qui ne se laisse pas manipuler aussi facilement que cela, qui réagit et à qui il arrive de rejeter complètement un message de consommation, même lorsque celui-ci déploie de gros moyens publicitaires. Je vous en donnerai tout à l'heure un ou deux exemples.

* Directeur du Credoc.

Éditeur de l'article : Sceptra, 9, rue d'Enghien, 75010 Paris.

1. L'enrichissement de la société française

Comment en sommes-nous arrivés là ? Tout simplement parce que nous sommes victimes de la richesse, ou récompensés par elle – tout dépend du point de vue que l'on adopte : nous n'appartenons plus à une société de pénurie, mais à une société d'abondance.

Il s'agit là d'une évolution globale, car la pauvreté n'a pas disparu, comme le prouve l'annonce tant attendue de la loi contre l'exclusion sociale, qui intervient aujourd'hui.

Pour donner un ordre de grandeur, le consommateur français moyen – le statisticien que je suis sait que le consommateur français moyen n'existe pas dans la réalité, tout comme que l'assuré moyen n'existe pas, mais cela n'empêche pas de faire des moyennes pour essayer de voir ce qui se passe – dispose aujourd'hui d'un pouvoir d'achat de 80 000 francs par an. En 1950, quand la France entrait dans la société de consommation, le pouvoir d'achat du consommateur français moyen était de 20 000 francs (en francs actuels). Ce qui signifie que les Français sont en moyenne quatre fois plus riches maintenant qu'ils ne l'étaient en 1950. En 1968 – et je ne prends pas cette date au hasard –, le pouvoir d'achat du consommateur français moyen était de 40 000 francs (toujours en francs actuels). Cela veut dire qu'entre 1950 et 1968 le pouvoir d'achat moyen par tête a été multiplié par deux et qu'entre 1968 et 1996 il a de nouveau été multiplié par deux. Si l'on veut un chiffre intermédiaire, en 1982 le pouvoir d'achat moyen par tête était de 60 000 francs. Entre 1982 et 1996, alors que la France connaît une période de crise, le pouvoir d'achat du consommateur moyen y progresse quand même de 30 % !

Bien sûr, il y a des inégalités, des exclus, mais pas beaucoup plus aujourd'hui qu'en 1982. Les changements ne portent pas sur le nombre d'exclus mais sur les catégories de populations exclues : actuellement, ce sont plutôt des jeunes alors qu'en 1982 c'étaient plutôt des vieux.

Nous apparaissions donc comme une société riche, avec des consommateurs au pouvoir d'achat important. Dans cette société, la consommation fait de plus en plus appel à la notion de choix. Dans le fond, tous les postes de consommation sont potentiellement saturés. Les Français sont aujourd'hui globalement bien assurés sur les risques courants. C'est évidemment le cas dans beaucoup de domaines. Et pourtant la consommation progresse, de nouveaux marchés émergent, des postes de consommation qui peuvent paraître saturés sont susceptibles de retrouver une certaine croissance avec les changements de comportement du consommateur. C'est le cas de l'alimentation, qui était considérée depuis très longtemps comme un poste de consommation saturé. Avec le retour en force de l'exigence de qualité dans l'alimentation, qui est l'une des conséquences de notre enrichissement collectif, et de préoccupations sociétales comme la maladie de la vache folle, la consommation alimentaire est en train de redevenir un poste en croissance.

2. Logique de besoin et logique d'imaginaire

Dans une société riche, les choix se multiplient et se complexifient, la consommation ressortit à des paramètres plus subtils et qui ne vont pas forcément de soi. Par exemple, on peut dire qu'aujourd'hui, pratiquement, tous les actes de consommation procèdent d'une double logique : une logique de besoin – le produit qu'achète le consommateur doit répondre à un besoin – et une logique d'imaginaire. Ce produit doit rencontrer, dans la représentation qu'il s'en fait, son imaginaire.

Prenons deux ou trois exemples. Quand une ménagère – dans notre langage de statisticien un peu traditionaliste, on continue d'appeler ainsi les femmes qui font leurs courses – achète un sac de pommes de terre dans un hypermarché, on peut penser qu'elle achète un produit très basique pour répondre à un besoin, celui d'alimenter sa famille. Eh bien, pas du tout. Quand on fait des études approfondies sur les motivations de cette ménagère, on se rend compte qu'une dimension imaginaire entre aussi en ligne de compte dans cet achat : l'anticipation du plaisir du repas familial qu'elle va préparer pour ses enfants ou bien la nostalgie du repas que faisait sa mère ou sa grand-mère. Dans une société pauvre, on est content d'avoir des pommes de terre et, au fond, le besoin l'emporte. Dans une société riche, le comportement d'achat est beaucoup plus subtil. L'achat d'un sac de pommes de terre y fait appel non seulement à une logique de besoin, mais aussi à une logique d'imaginaire. L'exemple de la pomme de terre est un bon exemple, car on peut très bien ne pas acheter de pommes de terre et leur substituer un autre féculent ; c'est dire que la pomme de terre doit « affronter » des concurrents multiples.

C'est la raison pour laquelle les offreurs de produits de consommation doivent tenir compte de cette double dimension.

Premièrement, le produit doit satisfaire un besoin : il faut qu'il soit de très bonne qualité. Quand on achète une pomme de terre aujourd'hui, on attend d'elle qu'elle ne se délite pas à la cuisson, qu'elle se pèle facilement, qu'elle ne germe pas au bout de quinze jours.

Deuxièmement, le produit doit répondre à l'imaginaire du consommateur. C'est pourquoi l'on est en train de redévelopper la notion de variétés de pommes de terre. Les producteurs réintroduisent auprès du consommateur l'idée qu'il ne faut pas confondre une pomme de terre avec une autre, que chaque variété est adaptée à un type de plat. Il est vrai que plus d'un Français sur deux ne sait pas quelle variété de pommes de terre il achète. Les Français ont perdu toute cette culture rurale qui existait encore voilà trente ou quarante ans. Les producteurs de pommes de terre, en réintroduisant des variétés, mais aussi en se préoccupant du packaging – c'est-à-dire du pouvoir de séduction de l'emballage – sont en train de conférer à un produit de première nécessité une dimension autre.

Prenons maintenant l'exemple d'un produit de consommation à l'opposé de la pomme de terre parce qu'il possède une forte dimension imaginaire : une voiture de prix. Dans l'achat d'une voiture entre une grande part d'imaginaire, mais

en même temps une dimension utilitaire : une voiture répond à un besoin, celui de se déplacer. Quand quelqu'un veut s'acheter une voiture coûteuse, on est tenté de dire que c'est d'abord son imaginaire qui parle, qu'il a surtout envie de se faire plaisir avec une belle voiture. Or notre homme va dire à son entourage qu'il achète cette voiture parce qu'il roule beaucoup. Comme s'il fallait rouler beaucoup pour s'acheter une voiture qui coûte cher ! En fait, on assiste là à ce que, dans notre jargon, nous appelons la rationalisation de son achat par le consommateur. Le consommateur a besoin de procéder ainsi pour masquer la trop grande place qu'il accorderait au plaisir : je roule beaucoup, donc j'achète une voiture haut de gamme. D'ailleurs, sa femme et son entourage ne sont pas dupes : ils savent qu'il achète une belle voiture pour se faire plaisir, mais ils le laissent tenir ce discours.

Un dernier exemple. Prenons un couple de cadres supérieurs qui décide d'aller passer une semaine de vacances à l'île Maurice ou aux Antilles au mois de janvier ou de février. C'est là une pratique qui commence à se répandre.

Ce couple expliquera à son entourage qu'il part une semaine à l'île Maurice ou aux Antilles parce qu'il a eu un trimestre harassant. Comme s'il fallait avoir eu un trimestre harassant pour s'offrir des vacances qui coûtent très cher ! Là encore, le couple rationalise son achat. La fonction des vacances est de se reposer. On a besoin de se reposer quand on est fatigué. Donc on peut dépenser beaucoup d'argent pour se payer une semaine de vacances si l'on a un grand besoin de se reposer. Voilà pourquoi le couple justifie son achat en disant qu'il a beaucoup travaillé.

A travers ces deux exemples, on voit qu'un produit ne peut pas se vendre uniquement sur sa dimension imaginaire, il doit aussi présenter une dimension fonctionnelle.

Revenons maintenant au produit d'assurance. Je dois dire au passage que je ne crois pas à la différence entre les produits et les services. D'ailleurs, on voit régulièrement des produits qui deviennent des services et inversement. Les professionnels des secteurs des services eux-mêmes qualifient entre eux de « produits » ce qu'ils vendent. Les assureurs entre eux doivent parler probablement de produits d'assurance et non pas de services, alors que l'on qualifie globalement l'assurance d'activité de services. Je crois que les biens comme les services ont cette double dimension : ils répondent à une logique fonctionnelle (c'est-à-dire à un besoin) et à une logique immatérielle (ils rencontrent l'imaginaire du consommateur).

II. L'IMAGINAIRE DU CONSOMMATEUR ÉVOLUE AU COURS DU TEMPS

1. Le consommateur enrichi

Dans les deux premières décennies de la consommation, dans les années 50 et 60, l'imaginaire du consommateur s'est nourri d'un rêve d'aisance (je rappelle que le pouvoir d'achat moyen par tête passe, au cours de cette période, de 20 000

à 40 000 francs). Le consommateur est content d'acquérir les premiers biens de consommation et de se prouver par là même qu'il échappe à la pauvreté. Pendant ces deux décennies, la consommation se fait de manière très structurée, selon la classe sociale et une logique familiale. Ce qui signifie que l'imaginaire de consommation varie d'une classe sociale à l'autre : à budget identique, une famille ouvrière et une famille de cadres n'achèteront pas les mêmes produits alimentaires. De la même façon, la consommation se fait dans un cadre très fort, de nature familiale. Elle est disciplinée, voire rigide. En même temps, c'est la famille que l'on est content de mettre en évidence, car elle se trouve promue à un certain standing par le biais de la consommation. Quand on achète son premier poste de télévision, on l'installe dans la salle à manger, et sur ce premier téléviseur on met un napperon et la photo de la grand-mère. Il y a une célébration familiale de l'aisance par le biais de la consommation.

2. Le consommateur individualiste

L'imaginaire de la consommation des années 70 et 80 va rompre complètement avec celui des années précédentes, du fait de sa célébration de l'individualisme. Au cours de ces deux décennies, on va considérer le consommateur comme un individu qu'il faut flatter dans sa différence, et ce en réponse à une demande du consommateur, la critique de la société de consommation de la fin des années 60 ayant porté sur le fait que la consommation s'intéressait davantage à des groupes qu'à des individus. L'imaginaire de la consommation des années 70 et 80 est donc très individualiste. Cette évolution s'est opérée sur trois plans.

■ *La segmentation des consommateurs*

Cette technique a si bien marché que l'on a hypersegmenté, sursegmenté, soussegmenté, dressé des typologies dans tous les sens... A la fin des années 80, on avait mis tous les consommateurs dans des niches – ce qui est très flatteur pour eux ! –, la niche étant la case la plus fine de la consommation.

■ *La diversification des produits*

On a diversifié les produits à l'extrême pour répondre justement à cette prétendue diversité des besoins. Par là même, on est tombé dans la fausse différenciation de produits, et ce dans tous les domaines, y compris dans celui de l'assurance. Les produits sont devenus si nombreux et si variés que le consommateur s'y perd, que ce soit pour choisir le modèle de sa voiture, avec toutes les combinaisons d'options possibles, ou pour sélectionner un produit financier, par exemple.

■ *La multiplication de la publicité*

On avait besoin de la publicité comme d'une sorte de table de concordance entre toutes les cases de consommateurs que l'on avait établies et tous les pro-

duits que l'on avait fabriqués. Il fallait bien expliquer que tel produit était destiné à telle case de consommateurs. Au cours des années 70-80, la publicité a été une publicité de mise en scène de l'immatériel du produit. En gros, on définissait le style de vie du segment de consommateurs que l'on voulait viser, on le mettait en scène dans la publicité du produit et on parlait du principe que, comme le consommateur se retrouverait dans cette mise en scène, il se retrouverait en prime dans le produit lorsqu'il le verrait dans un magasin ou ailleurs.

3. Le consommateur de assurance

Mais à la fin des années 80 est intervenue une rupture, comme à la fin des années 60. Au cours des années 90, une nouvelle dimension imaginaire de la consommation a émergé : je l'appelle l'« attente de "assurance" », qui en gros a pour origine l'inquiétude de la société. Au début des années 90, nous nous sommes réveillés au lendemain de la guerre du Golfe avec la gueule de bois. Nous avons d'un seul coup saisi que les facteurs d'inquiétude étaient multiples : le chômage, la maladie (notamment le sida), une Sécurité sociale dont on ne savait si elle pourrait continuer à payer les retraites et l'assurance maladie, les incertitudes quant à l'avenir de la nation, la France n'étant pas encore l'Europe mais n'étant plus tout à fait un pays autonome, le climat d'insécurité. Tout cela s'est concentré dans une logique d'inquiétude.

Je dois préciser que nous mesurons au Credoc l'inquiétude des Français depuis la fin des années 70 selon des conditions expérimentales identiques tous les six mois. Pour illustrer ce que je viens de dire, nous considérons au début des années 80 que le niveau d'inquiétude était à l'indice 14 et nous l'avons vu monter jusqu'au niveau 28 à la fin de la décennie, ce qui signifie qu'il a doublé en dix ans. Nous pensons qu'à la fin des années 80 nous avons atteint un plafond. Or l'inquiétude a continué à grandir, et elle a atteint un niveau maximal cette fois-ci, semble-t-il, au milieu des années 90 avec l'indice 32. Actuellement, l'indice se stabilise, redescend même un peu, mais il est trop tôt pour dire qu'il s'agit véritablement d'une inversion de tendance. Il faudra attendre 1997 ou 1998 pour voir si cette tendance se confirme. Notre société est devenue progressivement de plus en plus inquiète.

Au début des années 90, les consommateurs ont exprimé leur rejet d'une consommation qui ne flatte que l'individualisme et leur envie d'une consommation qui les rassure. Aussi les thèmes de la consommation des années 90 n'ont-ils rien à voir avec ceux des années 80. Par exemple, on assiste à un retour en force de la famille dans toutes les publicités, alors qu'au cours des années 80 elle était reléguée dans l'imaginaire du consommateur. C'est particulièrement vrai dans le secteur de l'automobile où les années 80 ont été les années de la GTI, de la voiture prothèse de l'individu dans sa toute-puissance fantasmée, alors que les années 90, avec l'Espace de Renault qui joue le rôle de pivot, ont vu le retour d'une logique familiale, qui d'ailleurs confine maintenant à la caricature. Aujourd'hui, en

effet, on ne fait presque plus de publicité pour une voiture sans présenter la famille : l'homme, la femme et les enfants, au nombre de trois, derrière.

Autre signe, les breaks avaient disparu au cours des années 80. Les concessions automobiles ne voulaient plus de ces voitures qui étaient considérées comme les bétailières des années 60. Or, depuis deux ou trois ans, toutes les marques ont ressorti des breaks, qui se vendent très bien. Dans les publicités pour ce type de véhicule ressurgit le fantasme de la famille nombreuse. Comme les familles ne se sont pas remises à avoir six enfants, on a souvent recours au gros chien pour « compléter » les deux enfants. Une marque a d'ailleurs mis en scène astucieusement les 101 dalmatiens, en une combinaison assez habile du gros chien et de la famille nombreuse. Cette semaine, Citroën fait une publicité 4x3 pour un break qui s'appelle, chose extraordinaire, la Papa-mobile. Imaginez comment aurait été accueillie il y a dix ans une voiture ainsi baptisée. Il y a dix ans, les voitures jouaient aux avions militaires, elles plongeaient dans l'océan, elles remontaient sur des sous-marins, elles serpentaient sur la muraille de Chine... Ce n'est pas du tout la même chose.

Prenons un autre exemple : le thème de la santé dans les produits d'alimentation. Actuellement, on considère que 20 à 30 % des innovations agroalimentaires correspondent à des produits qui mettent en avant le thème de la santé. A la fin des années 80, l'industrie agroalimentaire vend des produits allégés : moins de graisses, moins de sucre. C'est un très gros succès... jusqu'au début des années 90. Je peux vous garantir que le désintérêt des consommateurs pour ces produits ne provient pas de la réduction des budgets publicitaires, il s'explique par un changement d'imaginaire. Entre le désir d'être aussi mince que Linda Evangelista ou le désir d'être d'abord en bonne santé et, ensuite seulement, de ne pas être trop gros, les consommateurs ont arbitré en faveur de la seconde option dans les années d'inquiétude que sont les années 90.

D'autre part, on a vu à partir du début des années 90 exploser la consommation d'huile d'olive, et cela sans publicité. Le leader français de l'huile d'olive – j'ose à peine le dire dans cette région où il y a beaucoup de petits producteurs –, Puget, qui appartient à Unilever, s'est mis à faire de la publicité seulement en 1993-1994, quand le marché a décollé. L'huile d'olive a mis un terme à cette opposition symbolique entre le Nord, région de la cuisine au beurre, et le Sud, région de la cuisine à l'huile. C'est là un phénomène très intéressant parce que l'huile d'olive participe pleinement de cet imaginaire de « rassurance » : l'imaginaire de la santé, l'imaginaire du terroir, l'imaginaire de la famille, l'imaginaire de la tradition religieuse. La différence s'observe dans la pratique alimentaire : aujourd'hui, quand on mange une salade de tomates, on l'arrose d'un filet d'huile d'olive, alors qu'il y a dix ans on l'assaisonnait avec de la vinaigrette allégée, c'est-à-dire 90 % d'eau, 10 % d'épaississant et 0,5 % de graisse.

Dans le domaine de l'industrie agroalimentaire, l'invention la plus forte en matière de produit « santé » est probablement le yaourt LC1, qui a été lancé par Nestlé. Ce yaourt ne propose rien de moins que de vous aider à renforcer les

défenses immunitaires de votre organisme. Ce n'est pas un message neutre ! De plus, au niveau de l'innovation marketing, vous imaginez ce que cela veut dire d'appeler un yaourt LC1. Il y a dix ans, on l'aurait appelé La Laitière en goguette ou La Laitière en folie ! LC1 est un nom aussi séduisant que le tableau de composition chimique des éléments que l'on apprend en classe de seconde et que l'on oublie au bout de trois mois. Ce choix procède de l'idée de mobiliser le savoir scientifique pour rassurer le consommateur.

J'aurais pu parler du terroir, qui est également un des thèmes très forts de la « *rassurance* ». Le terroir a été largement exploité dans le domaine de l'alimentation, du tourisme, des programmes de télévision, de la presse magazine. Je pourrais également citer le retour du passé. En ces temps d'inquiétude, nous sommes fiers de regarder l'avenir dans le rétroviseur, c'est notre façon de nous rassurer. Vous savez comme moi que les programmes de radio ou les émissions de variétés n'arrêtent pas de reprogrammer les chanteurs des années 60 ou 70... qui sont du coup persuadés que l'on reconnaît enfin leur talent, ce qui évidemment n'est pas tout à fait le cas. En réalité, la société a tellement peur de l'avenir que l'on pense que ces années étaient faciles, presque « *bénies* », alors qu'elles étaient, elles aussi, en proie à des difficultés. Mais c'est ainsi que l'on réécrit l'histoire.

4. Le consommateur entrepreneur

Je vais à présent essayer de montrer comment le comportement du consommateur va se transformer. Je pense que, à la fin de cette décennie, peut-être un peu après, nous allons évoluer vers un modèle de consommateur entrepreneur, différent du modèle de consommateur de « *rassurance* ». Le consommateur de « *rassurance* » a tellement peur de tout qu'il a toujours besoin d'être rassuré. Il faudra d'ailleurs se demander si être rassuré veut dire être surprotégé, ce qui me permettra de préciser le distinguo que j'établis entre les deux. Disons pour l'instant que ce besoin de « *rassurance* » est régressif, qu'il ne nous porte pas vers l'avenir. L'exemple des émissions de variétés nostalgiques est tout à fait fascinant de ce point de vue.

Je pense toutefois que cet imaginaire de « *rassurance* » va entrer en compétition avec un autre imaginaire, plus combatif. Un jour, le consommateur se dira : « *J'en ai assez de me lamenter et d'attendre la sortie du tunnel, je remonte mes manches et j'y vais.* » Nous vivons une mutation de société caractérisée par l'entrée dans la mondialisation et la fin du salariat. Face à ces évolutions très fortes, on voit bien que l'on ne sortira de la crise que par une attitude volontariste. Les consommateurs seront de plus en plus nombreux à adopter une nouvelle stratégie d'acteurs dans la société.

Actuellement, cela se joue selon les générations. Quand on examine des statistiques assez fines, on voit que les plus de quarante ans, grosso modo, s'en tirent. Ils s'inscrivent encore dans leur très grande majorité dans un modèle salarial avec un plan de carrière, etc. Les moins de quarante ans, eux, sont dans l'alternance des CDD, des licenciements, des changements de métier. Quant aux moins

de vingt-cinq ans, leur situation est encore pire : ils entament leur vie professionnelle avec un pouvoir d'achat équivalent à celui qu'avaient leurs parents à leur âge. Non seulement ils ne profitent pas du tout de l'enrichissement collectif de la société depuis un quart de siècle, mais ils connaissent la précarité. Les moins de vingt-cinq ans comprennent très bien qu'ils doivent s'assumer autrement. Je crois que cette situation donnera naissance au consommateur entrepreneur. Dans ce modèle, il faut se prendre en main. Il n'y a plus de cloisons étanches entre la vie professionnelle d'un côté et la vie privée de l'autre. Au contraire, la vie professionnelle est l'un des aspects de la vie tout court, tout comme l'est la vie privée. Quels sont les produits qui symbolisent cette nouvelle tendance du consommateur entrepreneur ? J'en donnerai deux exemples.

Le premier est la très forte diffusion du téléphone portable. C'est là une révolution considérable. Vous pouvez être dérangé par votre client, par votre collaborateur ou par votre patron même quand vous êtes sur une plage en vacances. Si l'on souscrit à un schéma de pensée ancien, on n'apprécie pas d'être dérangé pour des raisons professionnelles pendant ses vacances. Mais le consommateur entrepreneur ne réagira pas de la sorte : il préférera être dérangé pendant dix minutes sur la plage plutôt que de trouver le soir sur son répondeur un message disant qu'il doit rappeler d'urgence son bureau et de passer toute la nuit à se demander ce qui a bien pu arriver, avant de rappeler le lendemain matin. Le téléphone portable permet aussi l'inverse : votre conjoint ou vos enfants peuvent vous appeler à tout moment, au milieu d'une réunion, quand vous êtes avec un client. La vie privée surgit dans la vie professionnelle, sans prévenir. C'est donc une nouvelle forme de vie qui se prépare. Soyez tranquilles, dans dix ans, tout le monde aura un téléphone portable, c'est l'un des produits magiques des années 90 et des années 2000, comme le téléphone avec fil l'a été il y a quelques décennies.

Mon second exemple est l'émission de télévision *Capital*. Il y a dix ans, que faisait-on le dimanche soir ? On zappait entre le film de TF 1 et celui d'Antenne 2, il n'était pas question de travailler. Maintenant, on zappe entre le film de TF 1, celui de France 2 et *Capital* sur M 6. Quand on regarde *Capital* sur M 6, que fait-on ? Est-ce que l'on se distrait ou est-ce que l'on s'instruit ? Ni l'un ni l'autre, on fait les deux à la fois. *Capital* est une émission hybride, mêlant l'information, qui peut vous être utile professionnellement, et le loisir. Elle s'appuie sur une intrigue, sur une mise en scène très particulière. C'est au moins aussi palpitant que *Derrick* sur France 3.

III. LES CONSÉQUENCES POUR L'ASSURANCE

Un consommateur de « rassurance » attend d'être complètement pris en charge, d'être materné, de transférer la gestion de son risque sur un professionnel qui va s'occuper de tout. Cela ne l'empêche évidemment pas de rechercher le meilleur prix, d'être perturbé devant la multitude de l'offre, qui perdure. Le

consommateur entrepreneur, lui, est un coproducteur de sa consommation, c'est quelqu'un qui, dans la discussion, va chercher à assumer ses responsabilités. Il faut bien comprendre cela, si l'on veut éviter tout impair. Il y a quelques jours, j'ai reçu une lettre de mon agent général qui me disait de téléphoner d'urgence au bureau pour une affaire qui me concernait. J'étais furieux. En tant que consommateur entrepreneur, je n'ai pas de temps à perdre avec une lettre où l'on me demande de téléphoner toutes affaires cessantes pour une affaire qui me concerne. Il me faisait une proposition intéressante, mais il aurait très bien pu me l'écrire en cinq lignes et me l'envoyer par le même courrier.

Le consommateur de « assurance » a besoin qu'on lui écrive : « Téléphonez-moi pour une affaire qui vous concerne », parce qu'il ne faut surtout pas l'effrayer dans une lettre. Le consommateur entrepreneur ne réagit pas du tout ainsi. Aujourd'hui, le consommateur raisonne encore fortement en termes de « assurance ». Le consommateur entrepreneur ne fait qu'émerger, mais il est appelé à se multiplier. Quand j'indiquais en introduction, que demain il y aura moins de différence entre la clientèle des particuliers et celle des entreprises, c'est cela aussi que je voulais dire. Le consommateur entrepreneur est un « pro », il se comporte comme pourrait le faire un professionnel.

Je pense même que le consommateur entrepreneur va sous-traiter un certain nombre de choses. Je ne serais pas étonné que, dans quelques années, le consommateur entrepreneur de 45 ans qui n'a pas de temps à perdre sous-traite à son père, jeune retraité dynamique de 68 ans qui n'a rien à faire, la négociation d'un certain nombre d'affaires de sa vie quotidienne, par exemple ses contrats d'assurance. Le père, qui lui a tout son temps, va chercher la solution optimale, et, une fois qu'il l'aura trouvée, le fils pourra très bien acheter le produit moins cher directement sur Internet à des sociétés qui délivrent des produits d'assurance sans intermédiaire.

En ce moment, on doit composer avec ces deux types de clients. Il ne faut surtout pas les confondre, car ils n'ont pas du tout le même rapport au risque. Le consommateur de « assurance » a peur du risque, alors que le consommateur entrepreneur s'en accommode et essaie de le gérer intelligemment. Je crois que le consommateur entrepreneur fera forcément revenir au goût du jour le thème du capital humain, le thème du cycle de vie. Il comprendra parfaitement tous ces mots qui appartiennent au jargon de la sociologie actuarielle.

Par rapport à la retraite, il ne faudra certainement pas s'adresser de la même façon au consommateur de « assurance » et au consommateur entrepreneur. Aujourd'hui, je fais le reproche collectif à tous ceux qui essaient de vendre des produits retraite de chercher à amplifier la peur pour susciter la réponse du consommateur. Les Caisses d'épargne Écureuil ont ainsi fait une publicité sur le thème « Quel effet cela vous fait d'avoir 50 % de revenu en moins ? » avec pour symbole une feuille de paie que l'on coupe en deux. Cette publicité présente les Caisses d'épargne Écureuil comme des sortes de pompiers destinés à éteindre l'incendie – c'est-à-dire amplifie la crainte – qu'elle a attisé dans l'esprit du

consommateur. On pense à Louis Schweitzer lorsqu'il dit que les pertes de Renault sont plus importantes qu'elles ne le sont réellement pour pouvoir imposer un plan de licenciement plus drastique. Le président de la SNCF ne fait pas autre chose en ce moment. La « rassurance » et l'inquiétude ont des effets pervers : on s'amuse à faire peur pour pouvoir être les mieux à même de rassurer ensuite. Le consommateur entrepreneur ne réagira pas si l'on cherche à attiser chez lui la crainte de perdre son niveau de vie. Mieux vaut chercher à le comprendre en tant qu'individu, non pas comme un individu anonyme, mais comme une personne. Je crois que le consommateur entrepreneur imposera du sur-mesure.

Voilà ce que je voulais dire. Il faut choisir dans mes propos ce qui peut être utile pour comprendre le consommateur de demain. Une chose est sûre : celui-ci continuera à consommer, à avoir des besoins, des envies. Ceux qui annoncent la fin de la consommation se trompent.

Permettez-moi pour conclure de donner un conseil. Quand vous cherchez à comprendre le consommateur et que vous n'y parvenez guère, observez-vous vous-même en tant que consommateur dans un autre secteur que celui dans lequel vous travaillez. Essayez de vous observer vous-même quand vous achetez une voiture, quand vous faites faire des travaux dans votre maison, quand vous en changez. Tentez de comprendre votre comportement, et vous verrez que vous comprendrez mieux celui de vos clients ■

Bibliographie

- ROCHEFORT, R. (1995), *La société des consommateurs*, Odile Jacob.
- ROCHEFORT, R. (1997), *Le consommateur entrepreneur*, Odile Jacob.

LE CONCEPT DE SOCIÉTÉ DU RISQUE

MOTS CLEFS : biens ■ culture ■ explosibilité ■ hybride ■ maux ■ nature ■ quasi-sujets ■

Dans son étude, l'auteur explique d'abord en quoi la notion de société du risque peut servir à concevoir de façon nouvelle une société « non moderne » et en quoi elle modifie la théorie sociale de la politique.

En deuxième lieu, il adopte une position critique à l'égard de ses propres thèses en abordant les questions théoriques qui limitent à l'heure actuelle le développement de ses idées sur le risque. Enfin, il aborde quelques domaines théoriques et politiques qui méritent un examen comparatif à l'échelle européenne.

En un temps où prévaut le constructivisme, la tentative de tracer une frontière entre la modernité (celle des débuts de l'ère industrielle) et la société du risque qui existe aujourd'hui à l'échelle du monde peut paraître naïve et paradoxale, dans la mesure où nul ne saurait avancer de vérité définitive. Mon sentiment est tout différent. Je ne conçois pas que l'on puisse utiliser si aisément les schémas de développement des XVIII^e et XIX^e siècles pour expliquer les changements affectant le monde cosmopolite et post-traditionnel dans lequel nous vivons. La « cage d'acier » de Max Weber – dans laquelle il pensait que l'humanité était condamnée à vivre dans l'avenir prévisible – est à mes yeux une prison faite de catégories et de postulats fondamentaux propres à la sociologie classique (ainsi qu'aux sciences *culturelles*, sociales et politiques) dont nous devons nous libérer pour explorer comme il se doit ce monde inconnu de l'après-guerre froide. A mes yeux, plupart des théories philosophiques et sociologiques qui ont trait à ce que l'on appelle la « postmodernité » ne valent guère mieux à mon sens, car elles n'apportent pas de réponse à des questions aussi simples que celles de savoir de quelle façon et par le jeu de quelles forces se transforment la vie quotidienne et le domaine professionnel. Les sciences sociales traditionnelles, même si elles mettent en œuvre des programmes hautement élaborés de recherche empirique, sont donc prises à leur propre piège : en utilisant les catégories anciennes (telles que la classe, la famille, le rôle des sexes, l'industrie, l'État nation, etc.), elles considèrent comme un acquis ce qu'elles

* Munich.

Traduction effectuée par Jean-Marc Sahuc.

Éditeur de l'article : Sceptra, 9, rue d'Enghien, 75010 Paris.

essaient de démontrer, à savoir que nous vivons toujours, agissons et mourrons dans un monde connu : le monde moderne de l'État nation.

Examinons un instant la situation intellectuelle en Europe. Tout un univers s'est effondré. Quelle occasion fantastique de s'aventurer dans la nouveauté !

Mais tout le monde ou presque reste prisonnier des vieux concepts et des erreurs anciennes. Il existe même une sorte de protectionnisme de gauche qui domine tout. Le socialisme radical est devenu une forme de conservatisme. Le conservatisme est devenu radical. Alors ce monde atteint par la folie, par la maladie de la vache folle, doit être redécouvert ; le scénario de la modernité doit être réécrit, redéfini, réinventé. C'est de cela que traite la théorie de la mondialisation du risque.

Ne vous y trompez pas, je ne pense pas que notre tâche soit aisée. Nous devons être en même temps imaginatifs et très rigoureux afin de briser les chaînes des sciences sociales et de la politique classiques. Nous devons faire appel à une imagination sociologique innovatrice ; être à la fois particulièrement sensibles aux paradoxes et aux défis concrets, et capables d'une réflexion profonde et suffisamment puissante pour sortir, en fait d'abstraction, des routines académiques. Je ne n'y parviendrai pas personnellement. Je ne fais qu'essayer et j'échoue. D'autres feront mieux que moi. Mon objectif est de commencer par le commencement, c'est-à-dire d'ouvrir des brèches dans les murs qui enferment la sociologie conventionnelle de la modernité (ou de la postmodernité) pour laisser passer un air nouveau. Afin de vous permettre de mieux saisir les erreurs que je dénonce, je centrerai cette étude sur trois questions.

En premier lieu, la notion de société du risque correspond à un monde qui peut se caractériser par la disparition d'une distinction claire entre nature et culture. Lorsque aujourd'hui nous traitons de la nature, nous traitons de la culture et inversement. Ainsi notre conception d'une séparation entre la nature et la société, intimement liée à notre conception de la modernité, ne tient pas compte du fait que nous vivons dans un monde dont les caractéristiques se situent au-delà de cette distinction qui domine toujours notre pensée. Cela ne résulte pas uniquement de l'industrialisation de la nature et de la culture mais également des dangers qui menacent aussi bien les êtres humains que les animaux ou les plantes. Que nous ayons à l'esprit le trou dans la couche d'ozone, la pollution ou les menaces alimentaires, il est un fait que la nature est irrémédiablement contaminée par l'activité humaine, c'est-à-dire que le danger commun fait disparaître par un effet de nivellement certaines des frontières précautionneusement érigées entre les classes, les nations, les êtres humains et le reste de la nature, entre les créateurs de la culture et les créatures de l'instinct, ou, pour utiliser une distinction plus ancienne, entre les êtres pourvus d'une âme et ceux qui en sont dépourvus.

Chacun, face à la menace écologique, saisit qu'il respire comme une plante, et a autant besoin d'eau pour vivre que les poissons. La menace toxique fait sentir à chacun qu'il prend part, avec son corps, à un mouvement naturel — « à un proces-

sus métabolique accompagné de conscience et de sens moral » – et qu’il peut par conséquent s’éroder comme la pierre et s’étioiler, comme l’arbre sous une pluie acide.

L’idée que nous vivons dans un monde hybride, et que ce monde transcende les dichotomies qui régissent notre mode de pensée, a été développée de façon très belle et convaincante par Bruno Latour. Je partage entièrement son point de vue. Nous constatons tous deux que ce monde hybride que nous alimentons constamment est le fruit de perceptions culturelles, de jugements moraux, de la politique et de la technologie élaborés dans des réseaux d’acteurs, et qui prennent une dimension réelle par l’effet d’une caisse de résonance. A mes yeux, toutefois, la notion de monde hybride est nécessaire mais insuffisante pour comprendre la nouveauté. L’adjectif « hybride » à un sens plus négatif que positif. Il indique d’une certaine façon ce que ce monde n’est pas – ni nature ni société –, sans pour autant révéler ce qu’il est. Je pense que nous devons dépasser les « non », les « au-delà » et les « post » qui dominent notre pensée. Si vous me demandez ce qui commence au-delà de la fin, ma réponse sera la suivante : le risque et la société caractérisée par ce dernier. Les risques sont des hybrides construits par l’homme. Ils comprennent et combinent la politique, l’éthique, les mathématiques, les médias, les technologies, la culture ; et, surtout, il n’est pas possible de séparer ces aspects des réalités si l’on veut comprendre les dynamiques culturelles et politiques de la société du risque. Le risque n’est donc pas seulement une notion utilisée comme sujet central de diverses disciplines, mais il correspond à la façon dont la « société hybride » observe, décrit, évalue son propre hybridisme. Ce qui rend si intéressante la notion de risque est le retour qu’elle opère sur elle-même et qui constitue un défi pour la modernité. Dans la conception d’une société du risque, la société devient réflexive – c’est-à-dire qu’elle devient une question et un problème pour elle-même.

En deuxième lieu, les risques dépendent toujours de décisions, c’est-à-dire qu’ils présupposent des décisions. Ils naissent de la transformation de l’incertitude et des hasards en décisions et contraignent à la prise de décisions, qui à leur tour créent des risques. Les menaces incommensurables qui pesaient sur la société préindustrielle (la peste, la famine, les catastrophes naturelles, les guerres, mais aussi la magie, les dieux et les démons) se sont transformées en risques mesurables au fur et à mesure du développement d’un contrôle rationnel, instrumentalisé, promu dans tous les domaines de l’existence par le processus de modernisation. Cela conduit, comme le soutient François Ewald, à l’émergence de divers systèmes d’assurance dans la mesure où la société dans son ensemble en vient à être comprise par les assureurs comme un groupe de risques – comme un *État prévoyant* et un *État pourvoyeur*.

De nombreux philosophes et sociologues (parmi lesquels Foucault ou, pour l’école de Francfort, Adorno et Horkheimer, auteur de la *Théorie critique*) ont dépeint la modernité comme une prison bâtie à partir de connaissances techniques ; selon une autre métaphore, nous sommes tous des rouages de la gigantes-

que machine animée par la technique et la bureaucratie. Cependant, la société du risque renvoie à un monde beaucoup plus ouvert et *contingent* que ne le suggèrent les concepts classiques de société moderne, et la précision qui la caractérise est le résultat des connaissances que nous avons accumulées sur nous-mêmes et notre environnement. Il s'agit d'un monde où les dangers que le public identifie ouvrent paradoxalement des possibilités.

Comme le soutient François Ewald, le risque est une façon de maîtriser ou, pourrait-on dire, de s'appropriier l'avenir. Des événements qui n'existent pas (encore) influent sur nos affaires et nos actions présentes. Plus grande est la menace ou, pour être plus précis, plus grandes sont la définition et la construction sociales de la menace, plus importants sont l'obligation et le pouvoir de modifier les événements présents. Prenons pour exemple le risque lié à la « globalisation ». Il indique que si vous voulez survivre sur le marché capitaliste global il vous faut modifier les fondements de la modernité : la Sécurité sociale, l'État nation, la puissance des syndicats, etc. Plus grande est la menace, plus important est le changement qui doit être réalisé afin de maîtriser l'avenir. Cette signification profondément politique de la société du risque peut être utilisée non seulement par les écologistes mais aussi et de façon encore plus efficace par les tenants du capitalisme global.

Il est un autre paradoxe fondamental qu'il nous faut comprendre : plus nous essayons de nous approprier l'avenir, plus il est susceptible de nous réserver des surprises. C'est pourquoi la notion de risque se situe sur deux plans. Tout d'abord, le risque apparaît simplement comme l'élément d'un calcul, comme un moyen d'ouvrir les frontières de l'avenir que nous convoitons. Il rend prévisible l'imprévisible ou promet de le rendre tel. Le risque correspond, sous cette forme, à la partie statistique du travail des sociétés d'assurances. Les risques ont peu de secrets pour elles, qui changent la société, même si rien (encore) ne se produit.

Tel est le risque envisagé dans un monde où beaucoup de choses demeurent comme allant de soi, qu'il s'agisse de la nature extérieure ou des aspects de la vie sociale dominés par la tradition. Mais tandis que la nature est pénétrée par le processus d'industrialisation et que la tradition s'érode, l'incalculable prend des formes nouvelles. Anthony Giddens et moi-même les appelons les « incertitudes produites ». Le risque est ici inconnu et les risques sont les conséquences des efforts scientifiques et politiques visant à les maîtriser et à les minimiser. « Les dangers augmentent avec nos capacités et celle qui nous fait le plus défaut est de deviner leur émergence et de mesurer leur importance... » a écrit Zygmunt Bauman ; et de poursuivre : « Les catastrophes les plus terribles ont été – ou sont susceptibles d'être – le résultat de notre combat contre les catastrophes. »

Un contre-argument simple consiste à dire : personne ne sait. Cependant les hommes politiques, les scientifiques, les groupements doivent prendre des décisions dans des conditions où prévalent des « incertitudes produites ». Au sein de la société du risque considérée dans sa globalité, le monde est devenu un terrain d'expérimentation. Nous sommes tous, que nous le voulions ou non, impliqués

dans une vaste expérience dont personne n'a la responsabilité et dont aucun critère établi ne permet d'apprécier les résultats.

Ainsi, par le concept d'« incertitudes produites », on entend que la structure sociale des connaissances produit des risques par le fait même des tentatives qui visent à les maîtriser. Il est alors possible de saisir avec plus de clarté la différence entre, d'une part, les risques qui caractérisaient la société industrielle et l'ordre social bourgeois, et, d'autre part, les périls et les exigences de la société du risque. L'entrée dans la société du risque a lieu au moment où les dangers qui résultent aujourd'hui des décisions prises et sont par conséquent produits par la société sapent et/ou font disparaître les systèmes de protection établis à partir des calculs de prévoyance de l'État. L'ouvrage d'Ewald¹ s'achève là où commence une histoire nouvelle et différente. Contrairement aux risques industriels anciens, les risques nucléaires, chimiques, écologiques et liés aux manipulations génétiques 1. ne peuvent être limités ni dans le temps ni dans l'espace ; 2. ne peuvent être traités selon les critères établis en fait de causalité, de faute et de responsabilité ; et 3. ne peuvent donner lieu à une indemnisation ni être assurés. Nous dirons, pour nous référer à un seul exemple, que les victimes de Tchernobyl ne sont pas toutes encore nées aujourd'hui, des années après la catastrophe.

En troisième lieu, les sciences humaines connaissent un débat sans fin autour de la question de savoir si, oui ou non, la sémantique du risque n'est constituée que des méthodes, des résultats et des ressources des définitions et des constructions sociales ou si elle relève d'une « réalité » quelconque. A mes yeux, les deux réponses sont correctes. Il est nécessaire, afin de le démontrer, d'oublier un instant le débat relatif au réalisme-constructivisme et de se concentrer sur la distinction entre la connaissance et les effets, ainsi que Barbara Adam le suggère dans son dernier ouvrage inédit.

Cette distinction est essentielle à la compréhension des « risques globaux incertains » de second degré auxquels nous sommes confrontés dans la société du risque, car leurs conséquences ne sont pas reliées de façon évidente à leur origine ; dans le même temps, leurs transmission et leur évolution sont souvent invisibles et indétectables au moyen d'outils de perception ordinaires. Cette absence de visibilité sociale signifie que, à la différence de nombreux sujets politiques, celui des risques doit faire l'objet d'une sensibilisation particulière ; alors seulement on peut dire qu'ils représentent une menace concrète, qui procède aussi bien de valeurs culturelles et de symboles (le *Waldsterben*, « mort de la forêt ») que d'arguments scientifiques. Nous savons dans le même temps, au moins en principe, que les conséquences du risque sont d'autant plus importantes que personne ne les connaît ou ne veut les connaître. Il convient ici, bien sûr, de citer les ravages subis par l'environnement en Europe de l'Est sous le régime communiste.

Ainsi, les risques sont à la fois « réels » et constitués par la perception et la cons-

1. L'État providence, Paris, Grasset, 1986.

truction sociales ; leur réalité tient à leur « effet », c'est-à-dire à la production industrielle et scientifique et aux recherches courantes. D'un autre côté, la connaissance que l'on en possède découle, de façon toute différente, de l'histoire, des symboles culturels (la compréhension de la nature, par exemple) et de la structure sociale du savoir.

Ajoutons qu'il existe des relations très intéressantes entre ces deux dimensions du risque. Un premier aspect réside à cet égard dans la différence très importante qui existe entre la perception et les effets du risque lorsqu'il se réalise : la perception s'inscrit toujours et nécessairement dans un contexte donné et revêt un caractère local. Cette inscription dans un contexte local ne peut être dépassée que par l'imagination et avec l'aide de technologies telles que la télévision, les ordinateurs et les médias en général. Les effets de l'activité industrielle ne sont, quant à eux, limités ni dans l'espace ni dans le temps et ont tendance à s'étendre à l'ensemble du globe et, au-delà, à l'univers tout entier. On citera à cet égard les radiations, la chimiosynthèse et le génie génétique.

Le deuxième aspect est le décalage inévitable entre le moment où se produit un phénomène et celui où ses effets se manifestent. De nombreux périls écologiques contemporains tels que la diminution de la couche d'ozone ou les dommages affectant les systèmes reproductif et immunitaire des espèces, telle l'encéphalopathie spongiforme bovine, n'ont pris une forme symptomatique que plusieurs années après que leur effet invisible eut débuté. Ainsi, les premières personnes qui décédèrent en Grande-Bretagne de la maladie de la vache folle avaient été végétariennes pendant à peu près dix ans, après avoir été de grands amateurs de hamburgers. D'autres problèmes ne donnent lieu à l'apparition de symptômes que lorsqu'une masse critique est atteinte. Ce qui revient à dire que certains effets néfastes ne sont connus que lorsqu'ils prennent la forme d'un phénomène visible à un endroit et en un temps donnés. Cela est bien sûr un des principaux sujets de conflit entre la construction sociale et celle de l'expert. Les pesticides dans l'alimentation, les radiations et les effets néfastes de certaines substances chimiques sur les enfants à naître ainsi que le réchauffement de la planète sont quelques illustrations de ce décalage temporel.

Mais une troisième relation entre connaissance et effets est peut-être encore plus importante. Négliger la connaissance des risques est l'une des principales causes de leur réalisation. On peut simplement dire que moins les risques sont reconnus, plus ils deviennent réalité (en raison non seulement d'une forte industrialisation mais aussi d'une différenciation fonctionnelle). Ce pourrait être une « loi » intéressante de la société du risque pour de nombreux acteurs, en particulier pour le secteur de l'assurance. L'exemple type, ici, est fourni par le risque lié à l'amiante.

La sous-évaluation du risque est bien sûr conforme, à première vue, aux intérêts de l'assureur, non à ceux des victimes potentielles. Une autre caractéristique de la société du risque réside, comme indiqué plus haut, dans la transformation du risque technique en risque économique, risque de marché, risque sanitaire,

risque politique, etc. Le laps de temps qui s'écoule entre la signature du contrat d'assurance et la réalisation du risque à travers la nature et la culture est important pour l'assureur. L'assureur (ou son réassureur) doit payer lorsque explose la bombe à retardement. Le cas du Lloyd's l'illustre très bien. Plusieurs éléments retiennent, à cet égard, l'attention.

– L'assureur n'a pas les mêmes intérêts que l'industriel ; il se trouve au contraire en situation de « coalition naturelle » avec les victimes potentielles ; son rôle au sein de la société est d'inciter à la prudence. Cela signifie qu'il doit se fier à la définition du risque, peut-être même aux rumeurs, et qu'il doit tirer les choses au clair à un stade technologique et industriel précoce.

– En effet, la négligence des informations relatives aux risques entraîne une augmentation et une extension de ces derniers ; au cours de la Seconde Guerre mondiale, l'utilisation de l'amiante s'est très vite répandue pour des raisons d'efficacité et de coût.

– Le succès commercial et l'absence de poursuites judiciaires se traduisirent chez les producteurs d'amiante par une certaine autosatisfaction. Pis, ces derniers furent conduits à ignorer les preuves médicales attestant de façon de plus en plus évidente le lien entre leur produit et certains problèmes de santé. Tout comme les fabricants de cigarettes ne voulaient pas – et ne veulent toujours pas pour la plupart – connaître les conséquences sur la santé de la consommation de leurs produits, les producteurs d'amiante préférèrent ignorer les avertissements.

– C'est ainsi que les industries à risque et les assureurs deviennent prisonniers du fossé temporel qui sépare l'ignorance des effets et l'accroissement du risque de la connaissance du risque et de la sensibilisation culturelle au risque. Le caractère incontrôlable des dangers est ainsi d'ordinaire tenu pour acquis par les industriels et il se transforme en désastre économique potentiel.

Quatrièmement, le monde industriel moderne a pour objet la production et la distribution de *biens*, alors que, d'un autre côté, la société du risque se concentre sur la production et la distribution de *maux*. Bruno Latour affirma il y a peu à Bielefeld qu'il avait une passion pour la technologie et qu'il me croyait passionné par les maux. Cela fut très bien dit mais n'est pas tout à fait exact, car je ne suis pas passionné par les maux (y aurait-il d'ailleurs quelque chose de mal à éprouver une passion pour les maux ? Pas en France, du moins, mais peut-être en Allemagne...), mais je suis passionné par les conséquences positives, non intentionnelles et inaperçues, des maux. Permettez-moi de m'expliquer.

Il est vrai que les hybrides de Latour, ses « monstres », sont des biens. Ils sont l'inconscient réprimé de la modernité. Latour ne dispose pas d'une théorie des maux. Ses « monstres » sont toujours des biens. Mais il passe ainsi à côté d'un point central de la théorie du risque. Alors que les biens se combinent et renforcent la théorie du réseau d'acteurs, les maux procèdent à l'inverse : ils court-circuitent et font disparaître les réseaux d'acteurs, ils explosent, mettent au jour les boîtes noires et nous éclairent. C'est à mes yeux ce en quoi ils sont bons. Je m'intéresse donc aux chances d'aboutir à des politiques différentes et à une démocratie

technologique en tant que réponse politique essentielle aux dangers de la société du risque.

Des secteurs de décision qui en étaient antérieurement exclus font leur entrée dans le champ politique par le biais de la perception du risque, des effets négatifs possibles. Ils doivent s'ouvrir au débat et au choix publics. Les décisions économiques des entreprises, le calendrier des recherches scientifiques, les projets de développement et de déploiement des nouvelles technologies doivent s'intégrer à un processus généralisé de discussion, et l'élaboration d'une construction juridique et institutionnelle s'avère indispensable à leur légitimation démocratique. Les conséquences non souhaitées sont présentes partout, avant même qu'une technologie ne soit mise en œuvre. C'est l'une des raisons principales pour lesquelles tout un chacun est concerné par un débat approfondi, relatif à la technologie et à la production, dont les détails n'intéressaient personne quelques années auparavant. Les conditions de ce combat démocratique doivent être modifiées, de sorte que la charge de la preuve incombe aux pollueurs plutôt qu'aux victimes.

Il va de soi que les maux de la société du risque sont, comme l'ont soutenu de nombreux théoriciens politiques, fortement ambivalents d'un point de vue politique. Flirtant avec les catastrophes, les sociétés du risque sont sujettes à des mouvements d'humeur politique, passant de phases de calme forcé à des états d'urgence sidérants. Des appels à la poigne étatique, supposée de nature à éviter les risques, se font entendre aussi bien que des appels à contrebalancer avec vigueur l'effondrement de la puissance étatique et de la rationalité.

La démocratie technique (ou écologique) est, par contraste, l'utopie d'une modernité responsable et elle a des chances sérieuses de se réaliser également dans la société du risque. On rejoint ici le débat sur la citoyenneté technologique qui anime le monde anglo-saxon. Au sein de la société ainsi envisagée, les conséquences du développement technologique et des évolutions économiques font l'objet d'un débat qui a lieu avant que ne soient prises les décisions les plus importantes. La charge de la preuve relative aux risques à venir, aux dangers divers et à la dégradation actuelle de l'environnement devrait reposer sur les responsables plutôt que sur les victimes. Il s'agirait de passer du principe du pollueur qui paie à celui du pollueur qui prouve. Un nouveau corps de règles doit être établi en matière de preuve, d'exactitude, de vérité et de consentement au sein de la science et du droit. Ce dont nous avons donc besoin n'est rien moins que d'un nouvel âge des Lumières, qui nous ouvre l'esprit, les yeux et qui éclaire aussi nos institutions sur les dangers que nous fait courir la civilisation industrielle.

Je résumerai comme suit la première partie de mon étude.

Premièrement, la notion de société du risque transcende le dualisme qui domine notre monde moderne, en particulier la division entre nature et culture. Cette notion se rapporte à un monde secondaire, artificiel, post-traditionnel, globalisé, hybride ; elle est une idée que la société se fait d'elle-même, une façon de demander : comment voulons-nous vivre ? Où voulons-nous aller ?

Deuxièmement, la notion de risque ne renvoie pas seulement à une tentative (plus ou moins couronnée de succès) de colonisation de l'avenir, mais aussi aux formes d'insécurité produites par une société devenue un laboratoire dont nul n'assume la responsabilité.

Troisièmement, nous devons distinguer, dans la théorie de la société du risque, entre la connaissance du risque et les effets eux-mêmes. Négliger des informations relatives à l'ensemble des risques potentiels entraîne une diffusion et une réalisation des risques à l'échelle mondiale, qui échappent à tout contrôle, non seulement d'un point physique et social, mais également d'un point de vue économique.

Quatrièmement, les maux ont aussi leur bon côté : ils brisent les barreaux de la modernité. Les secteurs jusqu'alors monopolisés par les experts et les industriels s'ouvrent au débat et à l'intervention publics.

Dans la seconde partie de mon étude, j'ai décidé de me placer d'un point de vue différent afin de vous exposer quelques réfutations suscitées par ma théorie du risque. Lors d'une conférence qui se tint il y a quelques mois en Grande-Bretagne, le Pr Hillary Rose affirma que la théorie relative à la société du risque s'inscrivait à son sens dans un contexte allemand, et ajouta que la Grande-Bretagne ne pouvait peut-être, pour l'instant, s'offrir le luxe d'être une société du risque. « S'offrir le luxe » : voilà un point intéressant. Le Pr Rose voyait dans la théorie de la société du risque cette connotation de prospérité et de sécurité propre à l'Allemagne moderne. Certains d'entre vous peuvent se demander si la société du risque est la même que celle désignée par l'expression de *Waldsterben*.

C'est possible. Cette conception d'une société du risque constitue sûrement l'une de ces quelques tentatives visant à ouvrir les sciences sociales et la théorie sociale aux questions écologiques. Certes, le fait d'être « vert » constitue une partie de l'identité nationale allemande. De nombreux Allemands souhaitent voir dans leur pays une Suisse plus grande et plus verte. D'un autre côté, le fait de tester des armes atomiques fait peut-être partie de l'identité nationale française – j'ignore si tel est le cas. Ainsi, les désaccords en matière de risques ne sont pas seulement des désaccords interculturels mais bien davantage des désaccords entre certitudes contradictoires. Les individus, les groupes d'experts, les cultures, les nations se mêlent, sans le vouloir, les uns aux autres, et ce quotidiennement. Aussi pourrait-il ne pas être complètement faux de dire qu'une opinion publique européenne est née de façon involontaire, par hasard, à l'occasion du conflit relatif au bœuf anglais. La maladie de la vache folle a atteint l'Europe, où tout le monde se querelle avec tout le monde sur un plan technocratique mais aussi dans la vie de tous les jours. Si, par exemple, vous consultez le menu d'une *Wirtshaus* (petit restaurant local) dans le sud de la Bavière, vous découvrirez une photo du fermier local et de sa famille qui tentent de susciter votre confiance dans leur « bon » bœuf en l'opposant au « mauvais » bœuf britannique. Notons d'ailleurs que cette Europe de la vache folle a pris naissance quelques semaines

après que Hillary Rose eut soutenu que la Grande-Bretagne ne pouvait se permettre d'être une société du risque.

Là encore, la distinction entre la connaissance du risque et les effets eux-mêmes est importante et pourrait conduire à distinguer deux stades d'évolution de la société du risque. Le premier stade serait celui au cours duquel les effets se produisent systématiquement, ne sont pas connus du public et ne se trouvent pas au centre du débat politique. Ce stade est dominé par l'identification simple des « biens » issus du progrès industriel et technologique, laquelle, simultanément, intensifie et légitime en tant que risques résiduels les dangers qui résultent des décisions prises (« société du risque résiduel »).

La situation est toute différente lorsque les dangers de la société industrielle dominent les débats publics et privés. Alors, les institutions de la société industrielle produisent et légitiment les dangers qu'elles ne sont pas en mesure de maîtriser. Au cours de cette transition, les rapports de propriété et de pouvoir sont stables. La société industrielle se perçoit et se critique elle-même en tant que société du risque. D'un côté, on continue, au sein de cette société, à décider et à agir selon le modèle de l'ancienne société industrielle ; d'un autre côté, les débats et les désaccords produits par la dynamique de la société du risque exercent leur influence sur les organisations d'intérêts, sur le système juridique et sur la politique.

J'essaie, dans tous mes ouvrages, de démontrer qu'un retour, à l'époque du risque global, à la philosophie théorique et politique qui marqua l'ère industrielle moderne est voué à l'échec. Ces théories et cette vision politique orthodoxes demeurent étroitement associées à des notions de progrès et d'évolution technologique douce. Elles supposent que les risques auxquels nous sommes confrontés peuvent encore être appréhendés selon des modèles scientifiques d'évaluation datant du XIX^e siècle et selon une vision industrielle classique du danger et de la sécurité ; et, simultanément, que les institutions en voie de désagrégation qui caractérisaient la modernité industrielle – la famille mononucléaire, un marché du travail stable, la distribution des rôles entre les sexes, les classes sociales – peuvent être consolidées et étayées contre les vagues de modernisation réflexive qui assaillent l'Occident. Cette tentative dominante visant à appliquer les idées du XIX^e siècle au XX^e siècle finissant constitue l'erreur catégorielle de la théorie sociale, des sciences sociales et de la politique, que j'essaie de souligner dans tous mes écrits. Permettez-moi en conséquence d'approfondir cette idée centrale.

Comme je l'ai déjà indiqué, les problèmes d'environnement, dans la théorie de la société du risque, sont des problèmes non plus externes mais internes, qui se trouvent au cœur des institutions. Cela a été reconnu en Allemagne dans le domaine juridique (et a donné naissance à un débat en droit public) mais ne l'a pas été clairement par la sociologie du risque, ni en Grande-Bretagne ni en Allemagne pour l'instant. J'aborderai très brièvement les notions essentielles d'irresponsabilité organisée, de relations de définition, d'explosibilité sociale des dangers et, en résumé, d'État prévoyant.

La notion d'irresponsabilité organisée nous aide à expliquer comment et pourquoi les institutions de la société moderne doivent inévitablement reconnaître la réalité d'une catastrophe tout en niant son existence, en occultant son origine et en empêchant son indemnisation ou sa maîtrise. Autrement dit, les sociétés dominées par le risque connaissent une situation paradoxale dans laquelle la dégradation réelle ou potentielle de l'environnement ne cesse de s'accroître, tandis que se renforce la législation en la matière. Dans le même temps, aucun individu ni institution ne semble être tenu pour spécifiquement responsable de quoi que ce soit. Comment cela se peut-il ? L'explication de cet état de fait réside à mon sens dans la disparité qui existe, dans la société du risque, entre le caractère des dangers ou des formes d'insécurité produite par un industrialisme récent, et les rapports de production dont la construction et le contenu datent d'une époque plus ancienne et qualitativement différente.

La notion de relations de définition est parallèle à celle de rapports de production (Karl Marx) au sein de la société du risque. Elles comprennent les règles, les institutions et les moyens qui président à l'identification et à l'estimation du risque ; ce sont des matrices juridiques, épistémologiques et culturelles au travers desquelles est conduite la politique du risque.

Les relations de définition que je retiens sont au nombre de quatre : 1. A qui appartient-il de déterminer le caractère nocif d'un produit ou l'importance des risques ? Cette responsabilité incombe-t-elle à ceux qui créent ces risques, à ceux qui en bénéficient, aux victimes réelles ou potentielles ou aux organismes publics ? 2. Quelles connaissances ou absence de connaissances sont en jeu en ce qui concerne les causes, l'étendue des risques, les acteurs, etc. ? A qui la « preuve » doit-elle être soumise ? 3. Que considérera-t-on comme une preuve suffisante dans un monde de connaissances contestées et de probabilités ? 4. Qui décidera, en cas de dommages, de l'indemnisation due aux victimes et des formes appropriées du contrôle à venir ?

En ce qui concerne chacune de ces questions, les sociétés du risque sont actuellement prisonnières d'un vocabulaire qui profite aux risques et aux dangers, lesquels sont appréhendés selon les schémas conceptuels de la modernité industrielle. Ces schémas sont singulièrement inappropriés, non seulement pour les catastrophes modernes qui nous menacent, mais aussi pour les défis que représentent les formes d'insécurité produites. Nous nous trouvons par conséquent en face du paradoxe suivant : au moment même où l'on constate que les dangers et les menaces deviennent plus présents et plus évidents, ils passent au travers du filet des preuves, des modes de détermination de la responsabilité et d'indemnisation par lesquels le système politique essaie de les capturer.

Chacun se demande, bien sûr, qui est le sujet politique de la société du risque. Je m'efforce de répondre à cette question élémentaire mais ma réponse n'a jusqu'ici été reconnue ni sur un plan théorique ni sur un plan politique. Elle est la suivante : personne et tout le monde en même temps. Vous ne serez pas surpris que cette réponse soit restée sans écho. Je suis très proche de la théorie des quasi-

objets de Bruno Latour. Pour moi, les dangers eux-mêmes sont des quasi-sujets, ce qui découle des contradictions dans lesquelles s'enferment les institutions des sociétés du risque. J'illustre cette idée à l'aide d'une métaphore : *l'explosibilité sociale du danger*. Elle explore la façon dont la conscience des dangers existant à grande échelle, des risques et des formes d'insécurité produites a créé une dynamique de changement culturel et politique qui porte atteinte aux bureaucraties nationales, met en question la domination de la science et redessine les frontières et les lignes de front de la politique contemporaine. Ainsi les dangers, compris comme des « quasi-sujets » construits et produits par la société, sont-ils des « acteurs » puissants et incontrôlables qui privent de légitimité et déstabilisent les institutions d'État en charge du contrôle de la pollution, en particulier, et de la sécurité publique en général.

Les dangers eux-mêmes mettent en échec les tentatives menées par les élites institutionnelles et les experts afin de les maîtriser. Les gouvernements et les bureaucraties disposent bien sûr de moyens éprouvés de dénégation. Les données peuvent être occultées, niées, faussées. Le décalage entre les effets et la connaissance peut être utilisé. Des contre-arguments peuvent être invoqués. Des systèmes d'expertise peuvent être délaissés. Des niveaux d'acceptation maximaux peuvent être relevés. L'erreur humaine plutôt que le risque systémique peut se voir attribuer le mauvais rôle, etc. Cependant, les États mènent une bataille dans laquelle les victoires sont temporaires et les revers probables, ou du moins possibles, parce que ces États font, en termes de sécurité, des promesses qui conviendraient au XIX^e siècle alors que nous sommes à l'époque de la société du risque. Et cela peut être entièrement et partout démontré par tout un chacun.

L'ensemble d'idées que je viens d'aborder est, bien sûr, lié à l'idée de sécurité ou d'État prévoyant. Je me suis inspiré des travaux de François Ewald. Sa théorie constitue un renversement de tendance dans l'interprétation de l'État providence. Tandis que la majorité des spécialistes des sciences sociales ont cherché à expliquer les origines et les développements de l'État providence en se référant aux intérêts de classes, au maintien de l'ordre social ou à l'accroissement de la productivité nationale et de la puissance militaire, l'argumentation à laquelle je me réfère ici analyse la fourniture de services (en matière de santé), la création de systèmes d'assurance (assurance vieillesse et assurance chômage), la régulation de l'économie et la réglementation en matière d'environnement, en termes de *création de sécurité*. En ce qui concerne les industries et la technologie, les experts jouent bien sûr un rôle essentiel dans la détermination du niveau de sécurité satisfaisant. Ce modèle d'État capitaliste moderne comme État prévoyant a été remis en question. L'une des critiques formulées à son encontre consiste à dire que cette notion d'« État de sécurité » s'applique beaucoup plus aux institutions et à la vie des États de l'Europe continentale et occidentale qu'à ceux de la zone du capitalisme anglo-américain ou qu'aux États sociaux-démocrates de Scandinavie.

Je souhaiterais conclure en soulignant deux aspects.

En premier lieu, comme je l'ai déjà indiqué, j'admire le travail de Bruno Latour et estimerais utile de réexaminer ma théorie à la lumière de ses ouvrages, mais je ne suis pas tout à fait convaincu par l'idée qu'il avance selon laquelle « nous n'avons jamais été modernes » du point de vue de la société du risque. Certes, le ciel nous donne l'impression d'être près de s'écrouler sur nos têtes comme cela a toujours été le cas depuis des temps reculés. Mais – et ce MAIS doit être écrit en très gros caractères – cette continuité n'est que superficielle. Une exploration empirique, attentive aux détails institutionnels de la gestion moderne des « maux » (risques), de ses paradoxes et de ses dilemmes, nous en convainc. La société mondiale du risque et ses contradictions culturelles et politiques ne peuvent assurément pas être comprises en termes de gestion prémoderne des menaces. Peut-être alors nos responsables politiques et nos experts en matière de technique et de droit pourront-ils apprendre auprès du prêtre local la manière de tenir en respect le démon des dangers socialement explosifs.

En second lieu, la théorie de la société du risque n'est pas plus habitée d'une obsession cataclysmique qu'elle n'est une autre expression de la « peur allemande » millénariste. Au contraire : le nouveau modèle que j'élabore afin de permettre la compréhension de notre temps n'est pas le fruit d'un état d'esprit désespéré. Ce que certains voient comme le développement d'un ordre postmoderne, je l'interprète comme un stade de *radicalisation* de la modernité, un stade au cours duquel les dynamiques de l'individualisation, de la globalisation et du risque sapent les fondations de la modernité. Quoi qu'il arrive, la modernité devient réflexive, c'est-à-dire préoccupée par ses conséquences imprévues, ses risques et ses ressorts. Tandis que la plupart des théoriciens postmodernes se montrent critiques à l'égard des grandes narrations, des théories générales et de l'humanitarisme, j'y reste pour ma part fidèle, mais dans un sens nouveau : pour moi les Lumières ne sont pas une notion historique ni un ensemble d'idées, mais un processus et une dynamique dans lesquels la critique, l'autocritique, l'ironie, le sens de l'humain jouent un rôle central (rôle dont je ne suis plus si sûr depuis que je travaille sur la question). Tandis que pour de nombreux philosophes et sociologues la « rationalité » signifie le « discours » et le « relativisme culturel », ma vision de la « modernité réflexive » implique que nous n'avons pas suffisamment de raison (*Vernunft*).

De nombreux théoriciens ne reconnaissent pas les chances qu'offre la société du risque, qu'offrent les « maux » pour lesquels je cultive une passion. Je m'exprime en faveur de l'ouverture au choix démocratique de champs de décision jusqu'ici dépolitisés. Nous devons en outre saisir que ces débats contemporains – à l'occasion desquels, par exemple, les industries nucléaires et biotechnologiques ont été forcées de justifier et de défendre leurs activités touchant à l'intérêt public – subissent la contrainte des systèmes épistémologiques et juridiques au sein desquels ils sont conduits.

C'est donc l'un des thèmes qui mériteraient à mes yeux d'être approfondis, peut-être par un examen comparatif à l'échelle européenne. Cela suppose que

nous reconstruisions la définition sociale des risques et de leur gestion au sein de cadres culturels différents, que nous mettions en lumière l'influence (négative) des désaccords en matière de risques et de définition de ceux-ci lorsque des individus et des peuples qui ne voudraient pas avoir à s'adresser la parole sont tout de même forcés de le faire. Cela n'est pas nouveau et a déjà été fait dans une certaine mesure, mais cela vaudrait la peine de se lancer dans une nouvelle aventure qui consisterait à introduire dans cette étude les questions d'irresponsabilité organisée et de relations de définition au sein de différentes cultures européennes.

Je souhaiterais de cette façon situer les caractères et la mise en application du droit (de l'environnement) au cœur de la recherche et de la politique, à savoir la notion d'irresponsabilité juridique organisée. La théorie sociale en général et la sociologie de la politique environnementale en particulier se sont jusqu'ici montrées curieusement réticentes à s'engager dans ce qui est sans doute le principal champ de bataille institutionnel de la politique du risque ■

RUBRIQUES

Entreprise

Patrick **Thourot**

Convention FNSAGA-FFSA du 16 avril 1996

Philippe **Poiget**

L'activité d'agent général d'assurances

Environnement

Nicolas **Treich**

Vers une théorie économique de la précaution ?

LA CONVENTION FNSAGA-FFSA DU 16 AVRIL 1996

MOTS CLEFS : *accords contractuels* ■ *agents généraux* ■ *convention* ■

Après avoir rappelé les prémices de la négociation, qui furent décisives de son succès, il s'agit de montrer comment la convention FNSAGA-FFSA s'est substituée à la réglementation d'une profession, ouvrant ainsi la voie à une négociation collective fondée sur une vision commune de l'avenir économique à long terme de chaque réseau d'agents généraux. Enfin, à la lumière des accords signés dans les entreprises, on tentera d'analyser les conséquences, pour les ensembles entreprises-agents, de cette nouvelle organisation.

Si la convention FNSAGA-FFSA du 16 avril 1996 n'a, pour l'heure, suscité que des commentaires de presse, c'est qu'elle devait être lue à la lumière des accords dits « contractuels » d'entreprise dont elle posait le principe et affirmait la nécessité. Ceux-ci sont aujourd'hui presque tous conclus. Le temps est donc venu de présenter la convention, notamment parce que les commentaires n'interféreront plus avec les négociations d'entreprise, en proposant des interprétations qui auraient pu gêner la liberté des parties dans leurs discussions.

Depuis plusieurs décennies, les deux fédérations professionnelles, celle des agents généraux d'assurances (FNSAGA) et celle des sociétés d'assurances qui mandatent ces agents généraux (FFSA), cherchaient à substituer aux statuts réglementaires et donc « d'ordre public » applicables en assurances de dommages (statut de 1949) et vie (statut de 1950) aux agents généraux, et en conséquence à leur mandat (traité de nomination), une organisation plus souple, et mieux adaptée à l'évolution, notamment dans les années 70 et 80, des conditions de distribution de l'assurance en France. La quatrième tentative fut la bonne, après l'échec – encore cuisant dans les mémoires – de l'accord de 1990, rejeté par un référendum des agents généraux. Ces tentatives antérieures n'ont pas qu'un intérêt historique : c'est l'analyse des courses de ces échecs qui a permis un changement d'état d'esprit des deux parties en présence, et favorisé la conclusion des négociations de 1995 et 1996.

* Directeur général de PFA.

Éditeur de l'article : Sceptra, 9, rue d'Enghien, 75010 Paris.

I. LES PRÉMICES

La nécessité de réformer l'organisation statutaire de la profession d'agent général était admise depuis longtemps. Mais les divergences d'intérêts étaient considérables.

Pour beaucoup de sociétés, la rigidité des statuts et l'obstacle qu'ils constituaient à la liberté de définition du mandat impliquaient leur abrogation. Pour les agents, à l'inverse, les statuts avaient un caractère protecteur des « petits » face aux abus de position dominante des sociétés mandantes. Les statuts « d'ordre public » avaient été conçus, il est vrai, comme beaucoup de textes d'après-guerre, dans l'idée que le droit (et l'État) devaient protéger les acteurs économiques contre les abus des lois du marché. Pour les uns, donc, il fallait les abroger purement et simplement ; pour les autres, il fallait les conserver, ne fût-ce que parce que les « forts » voulaient l'abrogation.

L'accord de 1990 – avorté – avait essayé de réformer le système de l'intérieur, en réduisant la partie réglementaire aux acquêts, en ouvrant largement la voie à une convention FNSAGA-FFSA et en laissant aux entreprises le soin de négocier son application. Mais cette « libéralisation » du statut s'appliquait à tous les agents généraux qui auraient été soumis à un statut « modernisé ». Ceux qui voyaient leur protection dans les statuts de 1949 et 1950 y ont vu une dégradation de leur position, et l'ont donc repoussé.

Dès 1994, le président de la FFSA, Denis Kessler, comprit que le fond de l'accord de 1990 et sa distinction ternaire (règlement, convention fédérale, accord contractuel d'entreprise) étaient bons, mais que la démarche adoptée à l'époque ne pouvait être acceptée par des agents généraux désormais convaincus qu'il leur fallait défendre leur statut. Le pas décisif vers la réouverture des négociations fédérales fut l'acceptation par la FFSA du maintien du bénéfice des statuts aux agents généraux qui avaient été nommés dans leur cadre. La négociation s'ouvrait donc sur une concession majeure, l'acceptation d'une réforme étalée dans le temps, mais dans un esprit très nettement différent : les contraintes liées au ménagement des intérêts des agents en place disparaissaient. Plus exactement, elles étaient transférées aux entreprises qui concluraient, avec leur syndicat d'agents généraux, un accord favorisant éventuellement l'option des agents en place pour la nouvelle organisation contractuelle. Ainsi était évacuée, par la petite porte, la querelle historique sur la préservation ou la suppression du caractère « d'ordre public » du statut de 1949, pierre d'achoppement de toutes les négociations antérieures, y compris au sein de la FFSA, et qui avait été longuement débattue lors de l'accord avorté de 1990. Ce pas s'avéra absolument décisif pour le succès de la négociation de 1995-1996.

Les circonstances conjoncturelles ont également joué leur rôle. Les « mutuelles sans intermédiaires » dans les assurances de dommages avaient commencé de concurrencer les agents généraux dès les années 70. Elles avaient conquis, vingt-cinq ans plus tard, plus de la moitié du marché des particuliers. Même si les agents généraux s'intéressent peu, traditionnellement, aux assurances de personnes, la

bancassurance avait montré, dans les années 80, l'efficacité des réseaux bancaires. Son développement en matière d'assurance de dommages était, dès 1994-1995, certain, et son succès probable. La restructuration des sociétés d'assurances provoqua des fusions de réseaux d'agents, dont certains étaient de très grande taille. La réduction du nombre d'acteurs de l'assurance dommages, la progressive disparition des codes de courtage, jusque-là libéralement ouverts aux agents, étaient autant de facteurs qui faisaient sentir le poids de la concurrence et la nécessité de se rapprocher des entreprises mandantes pour mieux y résister.

Nombre d'entreprises d'assurances avaient par ailleurs, dès le début des années 90, négocié avec leur syndicat d'agents généraux (union professionnelle ou association) des accords de partenariat économique, qui ouvraient la voie à l'évolution de la profession, tout en resserrant les liens entre l'entreprise et « ses » agents. La notion de réseau d'agents commençait à se substituer à celle de profession sous la pression de la concurrence.

Il en résulta, évidemment, une contradiction croissante, ressentie par nombre d'agents généraux, entre les statuts de la profession qui la définissaient comme « profession libérale », et la réalité économique vécue. L'agent général devenait de plus en plus un « commercial », voire un « commerçant ». Et le Conseil d'État lui reconnaissait une situation d'indépendant, mais non de profession libérale, tandis que le droit fiscal, depuis longtemps, assimilait les commissions aux traitements et salaires. En réalité, le statut de profession libérale ne pouvait évoluer que vers la création d'un ordre, s'il voulait survivre. La mode d'instituer des ordres professionnels était passée, et la concurrence démontrait bien qu'ordres et statuts ne peuvent exister hors d'une situation de monopole.

L'évolution touchait aussi – et de façon non moins prononcée – les sociétés mandantes. Pour beaucoup, la querelle du statut « d'ordre public » s'était apaisée : dès 1990, la quasi-unanimité s'accommodait fort bien d'un statut « assoupli ». Beaucoup aussi avaient, on l'a dit, conclu des accords de partenariat économique. Ils signifiaient la valorisation d'une sorte de dialogue social avec des représentants dûment reconnus comme interlocuteurs du réseau d'agents – dont, justement, les agents reconnaissaient l'intérêt. Ils sanctionnaient la prise de conscience mutuelle d'une communauté de sort et d'intérêt entre sociétés et agents : pas de défense valable contre la concurrence sans investissement dans le réseau et les agences ; pas de partenariat efficace sans intéressement aux résultats techniques. L'intérêt commun de la défense des portefeuilles impliquait un effort d'intégration des agents dans les objectifs et la logique des entreprises.

Cela supposait aussi la prise en compte des besoins et des souhaits des agents et donc la reconnaissance de leur spécificité et de leurs qualités et capacités. Un certain « ultralibéralisme » qui aurait conduit à dénier tout caractère propre aux réseaux d'agents, y compris sur le plan juridique, en postulant qu'ils devaient être mis sur le même pied que tous autres intermédiaires ou vendeurs d'assurance, trouvait ainsi ses limites.

Les conditions étaient donc largement remplies, sur le plan psychologique, sur

le plan économique, et sur le plan juridique même, pour ouvrir la voie à une nouvelle négociation – celle-ci couronnée de succès.

II. LA CONVENTION FNSAGA-FFSA D'AVRIL 1996 CONSACRE L'ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ D'AGENT GÉNÉRAL

L'organisation passe d'un cadre de la profession, juridiquement défini, à une organisation contractuelle des réseaux d'agents dans le cadre de l'entreprise, et dans une perspective nettement économique.

L'esprit de la convention FNSAGA-FFSA est d'ouvrir le plus largement possible le champ de la négociation dans les entreprises. Débarrassés de la nécessité de ménager les agents en place, les négociateurs ont, dans la trilogie règlement-convention-accord d'entreprise, fait en 1996 la part beaucoup plus belle au « troisième étage » qu'ils n'avaient pu le faire en 1990. C'est dans ce sens que cette convention substitue à la notion de « profession » celle de « situation contractuelle du réseau d'agents généraux de la compagnie X », dont, au demeurant, elle garantit la spécificité au sein des familles d'intermédiaires d'assurances.

Le règlement qui assure l'existence même de la profession d'agent général est en fait réduit à six caractéristiques :

- La définition de l'agent général, donné comme mandataire « d'une ou plusieurs compagnies ». L'existence de plusieurs entreprises au sein d'un même groupe (ne serait-ce que « dommages » et « vie ») a contraint les négociateurs à accepter ce qui pourrait être une brèche réglementaire ouverte dans l'exclusivité, par ailleurs proclamée. Mais *nemo auditur*...

- Les conditions d'honorabilité et de capacité (la « compétence professionnelle ») sont celles – minimales – visées dans le Code des assurances pour tout intermédiaire.

- L'agent général est une personne physique, ou morale. Ainsi est supprimée la vieille interdiction des statuts de 1949 et 1950 et ouverte la porte aux « sociétés d'agents », depuis longtemps réclamées par la FNSAGA. Après l'échec de la négociation de 1990, les « sociétés de capitaux » devinrent un thème de négociation interfédérale, avec pour objectif de contourner les obligations du statut au profit de ces structures nouvelles. Jusqu'à ce que la FNSAGA exige que les sociétés en question soient soumises au statut... Ce qui vidait la négociation de tout contenu. La négociation de 1995-1996 a donc repris à son compte cette demande traditionnelle, dès lors que la question du statut ne se posait plus. Plus d'un an après, et alors que les textes juridiques d'organisation du mandat confié à la société d'agents sont disponibles, force est de constater que les sociétés de capitaux suscitent peu d'enthousiasme, alors même que leur intérêt au titre de la fiscalité de la transmission de l'agence n'est pas niable.

- Le règlement constate l'obligation de l'agent général de cotiser à un régime de prévoyance et de retraite obligatoire, ce qui fait de Praga et Cavamac, institu-

tions spécifiques, les véritables dépositaires de l'unité et de la spécificité de la profession d'agent général.

– Le règlement prévoit l'indemnisation au profit de l'agent général de la cessation du mandat, et fixe donc le principe de l'indemnité dite « compensatrice ». C'est là le principe vestige de l'ancien statut au sein du règlement, mais il fut acquis sans grande difficulté. La notion d'indemnisation, pour être valable sur le plan fiscal, devait figurer dans un texte réglementaire, à moins de voir requalifier cette indemnisation, et la loi créant les agents commerciaux prévoyait de même le principe de cette indemnité.

– Le règlement définit et sanctionne enfin l'architecture contractuelle qui régit le mandat de l'agent général. Ce mandat doit être conforme aux conventions FNSAGA-FFSA ainsi qu'aux accords d'entreprise « qui en découlent ». Le règlement donne ainsi force obligatoire aux résultats de la négociation fédérale de 1995-1996 et aux accords d'entreprise qui ont été signés pour son application. Parfois critiquée, cette mesure était indispensable pour mettre au point un ensemble de textes donnant aux nouveaux agents une sécurité juridique équivalente à celle que tiraient leurs prédécesseurs des statuts « d'ordre public » de 1949 et 1950.

Dans ce cadre très large, la convention FNSAGA-FFSA définit à son tour les éléments du traité de nomination de l'agent presque comme une sorte de plan de ce traité ou des accords d'entreprise. Les négociateurs étaient en fait convenus de la liste des « figures imposées » que devraient contenir les accords et traités de nomination, tout en laissant les responsables des entreprises libres de rajouter sur tel ou tel point les dispositions qu'ils jugeraient nécessaires.

Ces figures imposées aux accords d'entreprise concernent l'information du nouvel agent, le contenu de son mandat (conditions de délivrance, objet de l'activité, contrôles, droits sur le portefeuille) et celui de la formation initiale. Pour ces sujets, la convention prévoit seulement l'obligation faite aux accords contractuels d'en traiter. Elle prévoit aussi que ces accords devront disposer des modalités de garantie de la responsabilité civile des agents, des coopérations entre sociétés et agents (« notamment dans le domaine de la prévention ») – il s'agit en fait des accords de partenariat économique déjà conclus ou de l'institution de procédures de médiation entre agents et sociétés, et de la rédaction de codes de déontologie concernant les rapports avec les clients et de bonne conduite entre les agents et les sociétés. La convention généralise ainsi des pratiques et des organisations déjà mises en place dans de nombreuses entreprises et réseaux d'agents et prend en considération l'évolution de certaines entreprises vers la multidistribution.

Mais la convention est beaucoup plus diserte et précise sur sept points majeurs, à propos desquels elle édicte des obligations communes à tous les accords d'entreprise.

Le principe de la dévolution de la propriété du portefeuille aux entreprises et le droit de résiliation de contrats qui en résulte pour elles sont réaffirmés. C'est le

point central dans un délicat montage : propriété de la clientèle – acquisition du portefeuille –, indemnité en cas de départ liée à la « valeur actuelle des droits de créance sur les commissions dues sur les clients du portefeuille », avec la distinction de la propriété de la clientèle et de l'usage du portefeuille, pont aux ânes juridique des statuts anciens et de la situation de l'agent général. Le sujet est désormais clairement tranché.

L'exclusivité de l'agent général n'a pu être complètement évacuée vers les accords d'entreprise. Il est vrai que la notion même apparaissait à tous, au même titre que la propriété de la clientèle, comme un des éléments majeurs de la spécificité de l'agent général, et le lieu même de la distinction entre agent et courtier.

L'exclusivité s'inscrit désormais dans un échange entre l'agent exclusif et la société qui lui donne les moyens techniques commerciaux et financiers de son activité. Si celle-ci renonce à souscrire dans une branche d'assurance, elle doit indemniser ses agents ou compenser les effets de cette renonciation. Ainsi se trouve, en quelque sorte, satisfaite une demande classique des réseaux d'agents, celle du paiement d'une « indemnité compensatrice partielle » dans le cas de certaines résiliations. Encore est-ce limité à des résiliations d'une « catégorie de risques » et à la mise en question de l'« équilibre économique » d'une ou de plusieurs agences.

Quant aux exceptions à l'exclusivité, elles étaient si chères au cœur des agents généraux qu'elles étaient devenues symboliques de leur indépendance, et si fortement honnies des entreprises que la négociation de la convention aurait pu fort bien achopper sur leur maintien dans celle-ci. Les négociateurs ont donc réalisé un compromis subtil :

- pour un risque résilié ou refusé par la société, les accords d'entreprise doivent fixer une règle pour le remplacement du risque par l'agent ;
- pour le cas où le client refuse les conditions fixées par la société (par ex. l'article 3 du statut de 1949), les accords d'entreprise peuvent autoriser le placement extérieur et en fixer les règles.

Ainsi se trouve habilement tranché le nœud gordien. L'infidélité de l'agent existe, elle est reconnue à des degrés divers, mais les entreprises peuvent imposer une exclusivité absolue à l'égard du client rebelle ou négocier les conditions de gestion de son contrat avec leur réseau d'agents. Dès lors, une des querelles les plus douloureuses pour les réseaux d'agents s'apaisera sans doute, alors qu'elle a beaucoup fait, de part et d'autre, pour retarder la modernisation des relations entre sociétés et agents. Il est clair que, dans ce domaine ultrasensible, les négociateurs se sont laissés guider par le bon sens et une vision fortement économique de ces relations : échange d'obligations, équilibre contractuel et pragmatisme face à la résiliation du contrat et à l'attitude du client.

La rémunération des agents est définie de façon simple et moderne : les types de commissions dits « usuels », un intéressement au résultat technique et à la qualité de gestion, et « tous autres systèmes de rémunération ». L'intéressement, souvent considéré comme un accessoire de la rémunération, devient ainsi – de

manière obligatoire pour toutes les sociétés – un élément potentiellement important de celle-ci.

La formation initiale des agents fait l'objet d'une obligation de durée de formation d'au moins six cents heures, sauf s'ils ne pratiquent pas toutes les branches. Il est clair que cette obligation impose aux fédérations professionnelles une réflexion d'ensemble sur le niveau de formation des intermédiaires d'assurances. Les salariés sont soumis à une modeste obligation minimale de cent cinquante heures, dans le cadre des articles L 511-2 et R 511-4 du Code. Les courtiers y sont de même soumis, sans qu'un véritable contrôle s'exerce sur le respect de cette obligation. Les deux fédérations ont depuis porté cette question générale de la compétence professionnelle et de son contrôle à l'appréciation des pouvoirs publics.

La cessation du mandat donne lieu à la transmission du portefeuille « en théorie » par cession de gré à gré. Les négociateurs ont courageusement répété un principe sain, mais qui malheureusement n'est que peu appliqué dans les faits, les agents préférant, et de loin, recevoir de l'entreprise mandante l'indemnité compensatoire (I.C.). Celle-ci était fixée dans ses modalités de calcul et son quantum par un accord fédéral de 1959, jamais révisé. Les négociateurs, ayant consacré le principe de l'I.C. dans le règlement, ont été d'autant plus à l'aise pour renvoyer aux entreprises le soin d'en négocier les modalités et le calcul. Trois principes de bon sens sont néanmoins imposés : le parallélisme des modalités de calcul du prix d'acquisition et de l'indemnité, le versement possible en capital ou en rente de l'indemnité, dont le caractère de complément de retraite se trouve ainsi reconnu, et le principe de non-rétablissement de l'agent indemnisé pendant trois ans. Un effort majeur est donc réalisé pour rapprocher l'indemnité, jusque-là déterminée suivant des règles générales et vieilles, du versement d'une valeur de « fonds de commerce » de l'agent, fixée suivant des modalités économiques et dépendante des efforts de valorisation de ce fonds de commerce souhaitées et mises en œuvre par les entreprises et leurs réseaux d'agents. Certains accords n'ont pas hésité à redéfinir l'ancienne indemnité compensatrice comme une indemnisation fondée sur la « valeur de l'agence ».

Les négociateurs ont consacré beaucoup d'efforts à la définition des accords d'entreprise eux-mêmes, et à la procédure de leur conclusion et de leur révision. La convention a été dans ce domaine particulièrement normative.

La conclusion des accords d'entreprise doit intervenir dans un délai de six mois. Les accords n'ont pour la plupart pas été achevés avant la fin de l'année 1996, date fixée dans le décret pour la nomination d'agents soumis au nouveau dispositif. Beaucoup d'accords ont été conclus en fait au 1^{er} trimestre 1997.

Au terme des six mois, et faute d'accord, il y a lieu de soumettre les divergences subsistantes à un médiateur, choisi sur une liste définie par les deux fédérations. Ces dispositions sont devenues caduques, puisque la quasi-totalité des accords ont été signés et que nul n'a eu recours à la médiation.

Faute d'accord, les nouveaux agents seraient régis par le nouveau système, y

compris par les dispositions d'entreprise sur lesquelles les parties seraient tombées d'accord. Là encore, le sujet n'est plus d'actualité.

Les accords d'entreprise sont à durée indéterminée, mais peuvent être révisés ou dénoncés. Dans ce cas, ils ouvrent une période de six mois, renouvelable pour la renégociation de l'accord. A cette échéance, le dispositif de médiation s'applique, et en cas d'échec les entreprises et les agents ne sont plus tenus pour la rédaction des nouveaux traités de nomination que par les seules dispositions contractuelles sur lesquelles ils sont en accord et, naturellement, par le décret et la convention fédérale.

Ce système complexe a pour objectif d'éviter la reconstitution d'un statut dont la pérennité aurait nui à l'adaptabilité. Les accords d'entreprise seront donc révisables, sachant que le refus de cette révision, après médiation, pourrait à la limite conduire à une organisation nouvelle de l'activité d'agent général, réduite aux deux « étages », réglementaire et conventionnel, du dispositif de 1996. La convention postule donc l'adaptation aux circonstances économiques nouvelles des accords d'entreprise. Elle crée aussi, de ce fait, l'éventualité d'accords successifs organisant au sein d'un même réseau des situations diverses entre les différents agents, selon qu'ils seront mandatés sous l'empire de l'un ou de l'autre des accords successifs. En revanche, deux agents nommés en même temps devraient se trouver à égalité de conditions.

Enfin, la convention consacre de longs développements aux « sociétés de capitaux », considérées comme une des formes modernes de gestion de l'activité des agents. En fait, les deux fédérations ont élaboré en commun les clauses types d'un traité de nomination d'une société de capitaux titulaire d'un mandat d'agent. Ces clauses sont désormais disponibles. Force est de constater qu'elles n'ont pas suffi à provoquer l'engouement nécessaire à la création de ces sociétés.

Au total, la convention définit un cadre moderne pour la rédaction de nouveaux mandats ou traités de nomination, réalisant un équilibre entre les principes (indemnité compensatoire, non-rétablissement, formation, exclusivité, rémunération, propriété du portefeuille) garantis et une large délégation aux entreprises, notamment en matière de quanta, donc sur leur appréciation du développement, de l'efficacité et de la compétitivité des réseaux d'agents. On peut dire qu'en ayant préservé les spécificités de l'exercice de la profession, la convention a ouvert la voie à son adaptation à la concurrence d'autres réseaux de distribution. Elle a aussi tranché efficacement les vieilles querelles (propriété du portefeuille, exclusivité, calcul de l'indemnité compensatoire), qui empoisonnaient la gestion et le développement des réseaux d'agents.

Il serait injuste de passer sous silence la réorganisation en profondeur du régime de retraite et de prévoyance des agents généraux, qui a fort occupé les négociateurs. Pour la FNSAGA, ces dispositions apparaissaient nettement comme la préservation du « ciment » du « corps social » (ou de la profession). Ainsi, les sociétés ont accepté d'augmenter leur participation au régime de retraite complémentaire Cavamac de façon graduée, en échange d'efforts d'équilibrage

de ce régime par les cotisations des actifs et par la modération des prestations reçues par les retraités.

Un supplément de 0,60 % des commissions plafonnées est versé jusqu'à l'an 2000 et sera ensuite réexaminé. La contribution de 3 %, jusque-là purement coutumière, puisque liée à un accord (théoriquement annuel !) de 1952, est pérennisée en principe jusqu'en 2006, date à laquelle un nouveau diagnostic sur l'équilibre démographique du régime sera porté. L'objectif fixé est qu'en 2006 les réserves du régime représentent le double des cotisations annuelles. L'ensemble s'inscrit dans une perspective de réserves « épuisées » en 2020, le régime devant alors avoir retrouvé un certain équilibre démographique entre cotisants et attributaires.

La convention prévoit d'encourager les accords de retraite par capitalisation dans les entreprises, mais la conjoncture politique récente a différé la mise en œuvre de cette orientation.

Enfin, la convention contient diverses dispositions sur la prévoyance des agents généraux, et notamment la réservation de la contribution de 3 % des sociétés à la retraite Cavamac, ainsi que, pour les entreprises d'assurances qui le souhaiteraient, la possibilité de mettre en place des garanties surcomplémentaires facultatives au profit de leurs agents.

III. LA CONCLUSION DE LA TRÈS GRANDE MAJORITÉ DES ACCORDS D'ENTREPRISE PERMET D'ESQUISSEER QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LES CONSÉQUENCES DE LA CONVENTION

Ces réflexions sont d'ordre général, d'une part, et elles concernent d'autre part l'interprétation que donne chaque entreprise de l'exercice de la profession d'agent général dans un cadre concerté.

Au niveau général, quatre conclusions s'imposent au terme d'une année et demie de négociations.

– La première, et la plus immédiate, est que les deux fédérations se sont refusées, parfois avec difficulté, à concevoir des accords types au profit de leurs mandants. Quelques pressions se sont exercées ici ou là, devant l'ampleur de la tâche et sa complexité. L'honneur des fédérations est d'avoir su y résister, convaincues de ce que l'organisation de la profession était désormais l'affaire de chacune des entreprises et de « son » syndicat d'agents. Certes, chacune fut présente pour conseiller, mais jamais pour donner des instructions de négociation, ni même pour formuler un jugement sur les résultats obtenus. Les négociations d'entreprise ont été libres de toute pression, même lorsque tel ou tel accord donné pouvait entraver, par contagion, l'évolution de la négociation au sein d'une entreprise voisine ou comparable. Le libéralisme bien tempéré a largement fonctionné, chacun acceptant de gérer les problèmes conformément à la culture de son entreprise.

– Toutes les entreprises et tous les syndicats d'agents ont accepté d'entrer dans un jeu auquel, de part et d'autre, les partenaires étaient peu préparés. L'ampleur

des enjeux dépassait celle des habituels sujets de discussion en cours sur les budgets de réduction commerciale. Il a fallu définir un projet pour le réseau d'agents généraux, sujet que le statut avait largement occulté ou rendu vain. Il a surtout fallu établir un dialogue (osera-t-on un jour dire « dialogue social » ?) avec des interlocuteurs considérés comme responsables. Incontestablement, de part et d'autre, la reconnaissance de l'efficacité du partenariat, de la convergence d'intérêts, de la communauté de sort a fait des progrès considérables et irréversibles. La « défense des acquis » a fait place à la construction d'une forte solidarité. On entend même s'exprimer, ici ou là, des propositions de cogestion du réseau d'agents qui auraient été jugées irrecevables voilà cinq ans à peine.

— La contrepartie est évidemment une forte implication bilatérale des sociétés et des agents. Tous les accords tendent à affirmer la spécificité de l'exercice de la profession dans le cadre de l'entreprise. Les agents se définissent désormais comme agents de la société X ou Y. La notion de profession s'étiole au profit de la notion de réseau d'agents. C'est là le résultat naturel d'interprétations différentes de l'exclusivité, des modes de rémunération, des conditions d'indemnisation en fin de mandat, de l'organisation des agences, avec une liberté plus ou moins grande en matière comptable, voire en matière de gestion, notamment de gestion des sinistres. En contrepartie, les entreprises s'engagent nettement sur la voie de l'investissement en formation, en technologie, en image, dans leurs réseaux. L'agent général indépendant cède la place progressivement à un réseau de franchisés fortement impliqués dans la stratégie de « leur » entreprise. L'agent général sera demain sans doute beaucoup plus intégré, mais sans doute aussi beaucoup plus exigeant, parce que plus exclusif et associé à l'image de son entreprise. On n'en veut pour preuve que l'ardeur des débats qui se sont ouverts dans les négociations contractuelles sur l'évolution de l'implantation du réseau, sur les créations de nouvelles agences et surtout sur la concurrence avec d'autres modes de distribution auxquels aurait recours l'entreprise. On a même entendu, à ce sujet, reconnaître que l'ancien statut avait du bon, qui n'obligeait pas de la même manière à une réelle transparence. Il ne prévoyait qu'un principe de territorialité, si généralement battu en brèche par les agents eux-mêmes que son efficacité avait disparu. Ce principe fut d'ailleurs aisément sacrifié sur l'autel de la création d'une convention générale s'appliquant aux traités de nomination « dommages » et « vie », et le statut vie de 1950 ne prévoyait pas la territorialité.

— Enfin, au sein même de la fédération des agents, ces accords ont consacré l'importance dominante des syndicats d'entreprise « verticaux », par rapport aux chambres régionales et départementales. C'est la conséquence de la priorité absolue donnée à la négociation d'entreprise. C'est aussi l'effet de l'exacerbation de la concurrence entre les réseaux d'agents d'une entreprise à l'autre. Il est significatif que la contestation juridique du système de 1995-1996 soit le fait d'une chambre régionale (Paris et Île-de-France), dont certains membres ont même fait sécession de la FNSAGA. La fédération est désormais le rassemblement de réseaux d'agents, et ce n'est sûrement pas une restriction de son rôle. Car, parallè-

lement, le caractère majeur de ces réseaux pour les entreprises mandantes est réaffirmé et garanti.

En ce qui concerne les accords d'entreprise, outre l'efficacité du partenariat et l'acquis d'un dialogue confiant et récurrent, la nouvelle orientation montre bien la prise de conscience de la nécessité d'accords économiques d'adaptation à la concurrence entre réseaux.

Presque tous les accords ont traité en détail de la rémunération des agents, établissant un nouveau « tableau de commissions », instituant le principe d'une rémunération fixée par produit et introduisant des possibilités de flexibilité dans cette rémunération. Les commissions fixées par branche et pour la durée du mandat sont caduques pour les nouveaux agents. Des intéressements aux résultats techniques sont institués, ainsi que des systèmes de surcommissions liées au développement.

Un grand nombre d'accords prévoient une souplesse importante dans l'organisation de l'agence : diversité des « pouvoirs » de souscription, abandon éventuel de la gestion des sinistres au profit des sociétés, variété des modes de collecte des cotisations. La plupart des accords ouvrent la possibilité de l'encaissement direct. Le sujet était encore tabou voilà cinq ans, les agents généraux considérant que la maîtrise de l'encaissement était consubstantielle à l'exercice de leur profession.

La plupart des accords traitent de la concertation avec le réseau d'agents sur l'utilisation de la multidistribution par l'entreprise mandante et de ses conséquences pour le réseau d'agents. Certains vont très loin dans les engagements en matière déontologique (égalité de tarif en cotisation pure entre les réseaux pour un même produit).

Certains consacrent d'importants paragraphes aux droits et devoirs réciproques des sociétés et des réseaux, aux contrôles effectués et à leur sanction. En particulier, la vieille notion de « révocation pour insuffisance de production », inefficace parce que trop agressive, fait place, ici ou là, à la notion de « retrait du mandat ». Il s'agit du constat que le mandant et le mandataire ne travaillent pas ensemble dans des conditions satisfaisantes et que le lien, sorte d'*affectio societatis* d'un nouveau genre, peut alors être rompu.

L'exclusivité est traitée avec plus ou moins de souplesse. Elle est parfois absolue, souvent contrôlée, et dans certains cas les dérogations admises et limitées sont gérées dans une structure de courtage commune sociétés-agents spécialisée. Il ne semble pas que le traitement du sujet ait suscité des querelles comparables à celles que provoqua la négociation des rémunérations. Le mythe semble désormais enterré.

En revanche, l'imagination des partenaires a été fertile dans la définition de l'assiette et des quanta de calcul des indemnités de fin de mandat, preuve que le carcan de l'accord de 1959 était étouffant. Nombre d'accords prévoient d'imputer sur le montant de l'indemnité l'incidence des critères d'efficacité et de rentabilité de l'agence, celle-ci étant évaluée comme une véritable entreprise, ou

comme un centre de profit. La notion de *good will* entre ainsi en compte dans le fonctionnement des réseaux d'agents.

Enfin, beaucoup d'accords prévoient un « volet social » au profit des agents soumis au nouveau système. Là encore, l'imagination créatrice a été vive, notamment quant à l'accélération du départ à la retraite des agents généraux en place.

Comme le prévoyait la convention FNSAGA-FFSA, les accords contractuels ont souvent prévu la possibilité d'une option des agents en place pour le nouveau système contractuel. Le plus souvent, cette option n'est assortie d'aucun délai, mais elle comporte des avantages dégressifs dans le temps. Ces dispositions montrent que, de part et d'autre, les partenaires sont conscients d'avoir mis sur pied un nouveau régime d'exercice de la profession plus favorable à son avenir et souhaitent inciter les agents en place à la rejoindre. L'expérience est trop courte pour savoir si cette incitation, souvent généreuse, saura vaincre les réflexes conservateurs qui parent les statuts de 1949-1950 de toutes les vertus protectrices pour les agents généraux.

Les accords de 1996-1997 organisent sans aucun doute la rénovation salutaire de la profession d'agent général, en l'arrimant solidement aux entreprises mandantes, en ouvrant une ère de négociations collectives sur l'avenir des réseaux, et en permettant leur adaptation à la concurrence des autres modes de distribution de l'assurance. La négociation même de ces accords a recentré l'attention des entreprises sur l'avenir de ces réseaux, qui représentent près de 50 % du chiffre d'affaires des assurances de dommages des particuliers. On peut affirmer qu'il était temps : la plupart des grandes entreprises mandatant des agents se sont consacrées, depuis le début des années 90, à chercher de nouveaux modes de distribution, faute de pouvoir maîtriser l'efficacité et la compétitivité de leurs réseaux d'agents. A cet égard, les accords de 1996-1997 garantissent la pérennité de leur avenir économique compromis.

Or cet avenir est assuré, dans son principe. La plupart des entreprises qui distribuent au plus grand nombre des produits ou des services recourent à des indépendants « encadrés », concessionnaires ou franchisés, organisés en réseaux, pour des raisons de souplesse et de coûts. Encore fallait-il que cette souplesse et cette compétitivité des coûts pussent être garanties à long terme. Les années qui viennent diront si cet objectif majeur, qui inscrit les agents dans une révolution des modalités et des coûts de la distribution de l'assurance, en cours depuis plus d'une décennie, a été atteint au profit de la profession d'agent général d'assurances ■

Un nouveau cadre d'exercice pour L'ACTIVITE D'AGENT GENERAL D'ASSURANCES

MOTS CLEFS : agents généraux • évaluation • exclusivité • FFSA • FNSAGA • rémunération • société de capitaux • traité de nomination •

Le nouveau dispositif des accords de 1996 passés entre la FFSA et la FNSAGA est entré en vigueur à compter du 1^{er} janvier 1997. Face aux exigences des marchés modernes et à la compétition des formes alternatives de distribution, il organise les relations entre les entreprises d'assurances et les syndicats professionnels d'agents généraux au sein d'un nouveau cadre d'exercice. Dans ce dispositif, les entreprises et les agents déterminent ensemble leurs modes de relations, au niveau contractuel en particulier, en tenant compte des réalités du marché. Sont définies en particulier les conditions d'accès, l'exclusivité et la rémunération des agents. Par ailleurs, ces nouveaux accords permettent aux agents d'assurances de se constituer en sociétés de capitaux, ce qui constitue une innovation notable.

La Fédération nationale des syndicats d'agents généraux d'assurances (FNSAGA) et la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) ont adopté, le 16 avril 1996, un ensemble de textes dont l'objectif est « d'apporter aux agents généraux dans l'exercice de leur métier les avantages économiques leur permettant de développer leur activité et leur capacité professionnelle ». Parallèlement à la convention entre la FNSAGA et la FFSA a également été conclu un accord de consolidation des régimes complémentaires de prévoyance et de retraite des agents généraux d'assurances.

L'ensemble du dispositif est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1997 après l'adoption par les pouvoirs publics des dispositions réglementaires nécessaires à sa mise en œuvre (cf. les décrets n^{os} 96-901 et 96-902 du 15 octobre 1996 modifiant les textes réglementaires relatifs aux agents généraux d'assurances). Les nouvelles dispositions sont applicables à tous les mandats d'agents généraux délivrés à compter du 1^{er} janvier 1997. Les agents généraux en fonction à cette date continuent, sauf option contraire expressément manifestée auprès de leur société, à être régis par les dispositions des statuts des agents généraux IARD du 5 mars 1949 et vie du 28 décembre 1950.

* Sous-directeur des affaires juridiques de la FFSA.

Éditeur de l'article : Scepra, 9, rue d'Enghien, 75010 Paris.

I. LE NOUVEAU DISPOSITIF RELATIONNEL ENTRE LES ENTREPRISES D'ASSURANCES ET LES AGENTS GÉNÉRAUX D'ASSURANCES ISSU DES ACCORDS FFSA/FNSAGA DU 16 AVRIL 1996

Les accords FFSA/FNSAGA de 1996 renvoient aux véritables enjeux économiques, c'est-à-dire, en ce qui concerne les entreprises d'assurances et les syndicats professionnels d'agents généraux, à un ensemble de décisions à arrêter en commun :

« C'est dans la diversité des contrats, dans l'adaptation de leurs clauses et de leurs dispositions à la situation des partenaires que réside le caractère novateur de la présente démarche qui fait appel au sens de la responsabilité des acteurs en présence, syndicats professionnels d'agents généraux et entreprises d'assurances » (cf. le préambule de la convention FFSA/FNSAGA).

Les nouvelles relations entre les agents généraux d'assurances et les entreprises d'assurances reposent sur une architecture inédite qui s'articule sur quatre niveaux :

- réglementaire ;
- conventionnel entre les deux fédérations ;
- contractuel entre l'entreprise d'assurances et le syndicat professionnel de ses agents généraux ;
- contractuel entre l'agent général d'assurances et l'entreprise mandante.

1. Niveau réglementaire

Prises en vertu de l'article L 520-2 du Code des assurances qui prévoit que « le statut des agents généraux d'assurances et ses avenants sont, après avoir été négociés et établis par les organisations professionnelles intéressées, approuvés par décret », les nouvelles dispositions réglementaires définissent la qualité de mandataire et l'activité de l'agent général d'assurances en rappelant les conditions de capacité professionnelle et d'honorabilité nécessaires à l'exercice de la profession. La novation la plus importante est la possibilité de délivrer un mandat d'agent général à une société de capitaux.

2. Niveau conventionnel entre les deux fédérations

La convention FFSA/FNSAGA précise les droits et les devoirs réciproques des entreprises et des agents généraux d'assurances. Outre l'information préalable à la nomination, les conditions de formation initiale et permanente, les principaux points que doit contenir le mandat d'agent, les modes de rémunération, les conditions relatives à la création de sociétés de capitaux « agents généraux », la convention définit les éléments qui doivent figurer dans les accords entre entreprises et syndicats professionnels des agents généraux.

3. Niveau contractuel entre les entreprises d'assurances et les syndicats professionnels d'agents généraux

Les accords entre les entreprises d'assurances et les syndicats professionnels d'agents généraux constituent le niveau le plus important du nouveau dispositif.

Ils ont pour objet de permettre à chaque entreprise et à ses agents généraux de déterminer ensemble les modes de relations les mieux adaptés à leurs spécificités et à leurs objectifs, conformément aux principes définis dans le texte réglementaire et dans la convention entre les deux fédérations.

4. Le niveau contractuel entre l'agent général d'assurances et l'entreprise mandante

Le niveau contractuel entre l'agent général et l'entreprise mandante, qui constitue le quatrième niveau, est celui du traité de nomination de chaque agent, établi en accord avec les dispositions réglementaires, conventionnelles et contractuelles des niveaux précités.

Le nouveau cadre relationnel est fondé sur le consensualisme, qui donne à l'accord d'entreprise avec le syndicat et au traité de nomination une même force contractuelle. A cet égard, il convient de souligner le caractère irréversible du traité de nomination et de rappeler que « les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. Elles ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel... » (cf. l'article 1134 du Code civil).

En raison du principe d'immutabilité qui régit les conventions, il est nécessaire de se prémunir contre ce que l'engagement donné a d'intangible, en vue d'adapter le mandat aux réalités du marché, notamment en instituant des mécanismes contractuels de révision, spécialement en matière de rémunération et de compétence territoriale. Certains mécanismes en vigueur dans le cadre des statuts de 1949 et 1950 peuvent être repris, par exemple ceux prévus aux articles 12 et 13 du statut IARD qui précise que « les bases de la rémunération de l'agent général d'assurances peuvent être révisées toutes les fois qu'intervient une modification dans l'étendue de ses fonctions en ce qui concerne les travaux de gestion et les travaux supplémentaires ». Mais d'autres mécanismes peuvent être établis en référence aux principes de droit commun en la matière.

Par ailleurs, s'agissant de la faculté de faire évoluer l'ensemble du système contractuel, la question peut se poser de savoir s'il faut réglementer plus en détail, au niveau de l'accord ou bien au niveau du traité de nomination, afin de permettre une plus grande souplesse de révision et de modification des données contractuelles. Bien que les avis puissent être partagés, l'accord entre la société d'assurances et le syndicat d'agents ne devrait constituer qu'un cadre délimitant des principes généraux, le traité de nomination restant l'instrument fondamental au vu des clauses essentielles qui le composent et du lien privilégié qu'il assure entre l'entreprise d'assurances et chaque agent général.

Le défaut de force obligatoire qui tient à ce que le dispositif conventionnel et contractuel, mis en place par l'accord conclu entre les deux fédérations, s'impose uniquement aux adhérents des organisations signataires et la difficulté d'interpréter jusqu'à quatre normes qui peuvent se superposer ont conduit lors de la rédaction des accords et des traités de nomination à faire expressément référence aux normes supérieures applicables (norme réglementaire, norme

conventionnelle FFSA/FNSAGA et accord d'entreprise). A cet égard, les mécanismes des conventions et des accords collectifs ne jouant pas, les modifications des accords conventionnel et contractuel ne pourront s'appliquer de plein droit aux agents généraux d'assurances nommés antérieurement à ces modifications.

Enfin, le caractère relativement novateur de la démarche entreprise par les deux fédérations, qu'illustre la « contractualisation » des rapports collectifs entre les entreprises d'assurances et les agents généraux d'assurances, met en évidence un cadre d'exercice « nouveau » pour ces derniers. Peut-on pour autant parler de l'émergence d'une nouvelle catégorie à mi-chemin entre la profession indépendante et le travailleur salarié (cf. les réflexions de Jacques Barthélémy à propos des accords du 16 avril 1996 fixant le statut des agents généraux d'assurances dans la *Revue de droit social*, janvier 1997, n° 1) ?

II. LES NOUVEAUX ACCORDS CONTRACTUELS ENTRE LES ENTREPRISES D'ASSURANCES ET LES AGENTS GÉNÉRAUX D'ASSURANCES

L'ensemble des accords entre entreprises d'assurances et syndicats professionnels des agents généraux a été négocié et signé durant le second semestre de 1996 et le premier semestre de 1997. Ces accords sont venus compléter le dispositif réglementaire et l'accord conventionnel entre les deux fédérations. Ils consacrent l'importance prise par les syndicats professionnels des agents généraux.

Les accords conclus sont marqués par la volonté de renforcer les liens entre les entreprises d'assurances et les agents généraux ainsi que par celle de moderniser l'agence en fondant l'appréciation de sa valeur sur des critères économiques et en la dotant de structures d'exercice adaptées aux nouvelles réalités.

1. Le partenariat entre l'agent général d'assurances et l'entreprise mandante est renouvelé et renforcé

■ *Les conditions d'accès à la profession et de délivrance du mandat d'agent général*

Les accords entre entreprises d'assurances et syndicats professionnels d'agents prévoient obligatoirement une formation du niveau bac + 2 ou une expérience professionnelle équivalente, en application des dispositions conventionnelles FFSA/FNSAGA. Les programmes de formation initiale sont en principe fixés à six cents heures et font l'objet d'une évaluation sous forme d'examen des connaissances. Le principe de la formation permanente est concrétisé dans de nombreux cas par la mise en place de formations générales indépendantes de celles consacrées à la vente de nouveaux produits.

S'agissant de l'information préalable du candidat, les accords d'entreprise reprennent pour l'essentiel le contenu relativement détaillé des accords FFSA/FNSAGA en la matière. Ils précisent les conditions qui permettent l'accès du candidat aux justificatifs de la situation de l'agence, afin d'établir des comptes

d'exploitation prévisionnels sur trois ans, ainsi que les obligations qui pèsent sur l'agent sortant de fournir les informations dont il dispose. Ces dispositions sont beaucoup plus précises que celles prévues par la loi Doubin du 31 décembre 1989 en ce qui concerne l'information donnée en matière de cession de fonds de commerce ou de délivrance de contrat de franchise.

Par la délivrance du mandat, la représentation de l'entreprise d'assurances, qui est de l'essence même du contrat d'agent général d'assurances, est affirmée. A cet égard, l'exigence d'un écrit constitue un mode de preuve. Par ailleurs, la compétence professionnelle de l'agent général est recentrée sur l'entreprise mandante et non sur le client, ce qui constitue une différence fondamentale avec les missions du courtier d'assurances. Il est également prévu que le « mandat de l'agent général est à durée déterminée jusqu'à l'âge de la retraite à convenir entre les parties ». Cette situation, qui correspond à la pratique actuelle, constitue une nouveauté par rapport aux statuts de 1949 et 1950. Enfin, le droit de propriété de l'entreprise d'assurances sur le portefeuille est réaffirmé, condition nécessaire pour lui permettre de conserver la maîtrise de sa politique.

■ *L'exclusivité*

« L'exclusivité est le principe et entraîne des droits et devoirs réciproques. » Par cette affirmation, la convention FFSA/FNSAGA consacre le principe de l'exclusivité. Du fait également que « l'agent général s'engage à consacrer la totalité de sa production à sa ou ses sociétés mandantes, en contrepartie de l'apport par l'entreprise mandante des moyens techniques, commerciaux et financiers nécessaires », cette exclusivité s'inscrit désormais dans un partenariat entre l'agent général et l'entreprise mandante. En conséquence, la recherche des mesures propres à compenser les conséquences néfastes d'une politique de résiliation ou de non-souscription sur l'équilibre économique d'une ou plusieurs agences est renvoyée à l'accord entre l'entreprise et ses agents généraux.

S'agissant des dérogations à l'exclusivité de production, celles-ci ne sont plus de droit. Les accords FFSA/FNSAGA renvoient l'établissement des règles relatives au « placement éventuel du risque lorsque celui-ci est résilié ou refusé, totalement ou partiellement, par l'entreprise mandante » à la négociation entre l'entreprise d'assurances et le syndicat de ses agents généraux.

C'est également l'accord conclu entre ces deux parties qui peut autoriser le placement éventuel des risques dont le proposant refuse les conditions demandées par l'entreprise, mais dans ce cas il ne s'agit que d'une faculté.

C'est en application de ces principes que la plupart des accords entre entreprises d'assurances et syndicats professionnels d'agents généraux imposent l'exclusivité de production de l'agent général à l'égard de l'entreprise. Certains admettent toutefois que l'agent général puisse exercer d'autres activités (généralement liées à l'assurance), à la condition que l'entreprise d'assurances ne s'y oppose pas.

Les dispositions liées à l'exclusivité prévoient des contreparties sous la forme de mise à disposition des moyens techniques du réseau, notamment des outils technologiques et informatiques en vue d'aider à la commercialisation (politique de marketing et de publicité des produits), ainsi que l'intervention de chargés de mission et de consultants.

L'exclusivité territoriale est traitée sous l'aspect de règles de droit d'antériorité et de priorité de l'agent dans sa circonscription. Quant à la territorialité, elle est abandonnée au profit de la notion de « circonscription commerciale » ou zone de « chalandise ». Elle constitue également le périmètre de non-concurrence en cas de cessation d'activité.

Il peut être dérogé à l'exclusivité lorsque l'entreprise d'assurances n'assure pas le type de risque. Au-delà de cette position de principe qui reprend l'article 4 des statuts de 1949 et 1950, le contrôle de l'entreprise sur les risques proposés par les agents qu'elle ne veut pas assurer est très divers. Dans un certain nombre de cas, elle exige l'autorisation écrite préalable de l'agent pour placer le risque ailleurs. Dans d'autres cas, elle admet la liberté de placement jusqu'à concurrence d'un pourcentage du chiffre d'affaires, ou encore elle organise des mécanismes de contrôle par la mise en place de structures de courtage. Pour les risques que le client n'accepte pas, il existe généralement une interdiction de principe de placer le risque ailleurs, avec des nuances pour le placement des risques connexes ou en cas de sauvegarde du portefeuille. Pour les concurrences entre réseaux, les dispositions sont variables et rappellent la non-discrimination, voire le rôle favorisé de l'agent.

■ *La rémunération*

La rémunération est intimement liée à la vie de l'agence. A cet égard, les dispositions de la convention FFSA/FNSAGA ne comportent pas d'innovations notables, si ce n'est l'accent mis par les deux fédérations sur la nécessité de développer l'intéressement dans la rémunération globale de l'agent, intéressement qui peut être fondé notamment sur le développement, les résultats techniques et la qualité de gestion de l'agence. Si le commissionnement continue à demeurer un élément important de la rémunération, déterminé notamment non seulement par type de risques mais aussi par type de produits, les accords d'entreprise prévoient par ailleurs des systèmes d'intéressement aux résultats dont certains, relativement novateurs, ont pour objet d'assurer un réel partenariat.

2. L'agence générale d'assurances constitue une entreprise économique

Les nouveaux accords témoignent de l'importance donnée à l'appréciation économique de l'agence par l'instauration de modes d'évaluation inédits et par la faculté d'adopter les structures nouvelles que constituent les sociétés de capitaux.

■ *L'évaluation de l'agence*

Le principe de la cession de gré à gré avec l'accord de l'entreprise mandante est maintenu, mais celui-ci devient le mode normal de transmission de l'agence. A défaut, le départ ou le décès de l'agent donne lieu à une indemnité versée par l'entreprise, dont les modalités de calcul et de paiement sont déterminées en accord avec le syndicat professionnel des agents généraux. Sauf dispositions différentes, décidées par les deux parties, l'indemnité est évaluée selon les principes mêmes qui ont présidé, au niveau de l'entreprise, à la fixation du droit de reprise du portefeuille lorsqu'un tel droit a été demandé par l'entreprise.

Pour l'estimation de l'agence, il s'agissait de sortir du statut de 1949, qui prévoyait un coefficient par type de risque multiplié par le chiffre d'affaires. Plusieurs accords envisagent d'autres ratios que ceux prévus actuellement. Selon la taille de l'agence, ces ratios varient et l'indemnité peut être révisée si le montant des commissions récurrentes diminue après la cessation des fonctions. D'autres ratios, envisagés selon les risques et selon les sinistres, pondèrent les ratios de base dans une certaine mesure.

Il est à noter que la plupart des accords projettent le remplacement des taux de commissionnement par des cotisations d'intéressement calculées selon les résultats du réseau. Certains accords prévoient également un encaissement direct des commissions par l'entreprise mandante.

■ *Les sociétés de capitaux*

La grande innovation du nouveau cadre d'exercice est certainement celle des sociétés de capitaux. Depuis le 1^{er} janvier 1997, les agents généraux d'assurances peuvent, en effet, se constituer sous forme de sociétés de capitaux (sociétés anonymes, SARL dont EURL, sociétés en commandite par actions). Les personnes qui ont le pouvoir de gérer et d'administrer doivent répondre aux mêmes conditions d'honorabilité et de capacité que les agents personnes physiques. En outre, les accords FFSA/FNSAGA imposent l'accord de l'entreprise mandante pour la nomination et le changement des associés ou tiers qui ont le pouvoir de gérer et d'administrer, l'objet de la société étant limité à l'exercice de la profession d'agent général.

Ultérieurement, les deux fédérations ont recommandé l'utilisation de clauses types destinées à figurer dans les statuts des sociétés de capitaux ainsi que dans les traités de nomination délivrés à ces sociétés. Plutôt que de leur demander l'élaboration de statuts types de sociétés, il a paru préférable de limiter l'intervention des deux fédérations à la préconisation de clauses. En effet, leur peu d'expérience en la matière ne leur aurait pas permis d'imaginer toutes les hypothèses à retenir, et une trop grande précision eût risqué de nuire à la souplesse d'interprétation du texte.

Il résulte des accords FFSA/FNSAGA que ce sont les mandataires sociaux qui doivent remplir personnellement les conditions et détenir ensemble, en prin-

cipe, la majorité des titres pour prendre en assemblée générale les décisions extraordinaires. Si des mandataires cessent leurs fonctions, leurs successeurs doivent être agréés par l'entreprise mandante, les titres pouvant être repris par eux ou par l'entreprise. De telles conditions sont légitimes, dans la mesure où elles transposent les conditions professionnelles et *intuitu personae* exigées des agents personnes physiques aux sociétés de capitaux.

A l'exception de la rédaction de protocoles de principes, très peu d'accords d'entreprise précisent les conditions d'exercice sous forme de sociétés de capitaux. La difficulté d'application provient tout d'abord de ce que les mandataires sociaux doivent adhérer au régime de retraite complémentaire des agents généraux d'assurances, comme le prévoit la loi du 28 mai 1996, qui a introduit une dérogation à cet égard. Toutefois, l'on attend encore les textes complémentaires de nature réglementaire qui préciseront les modalités d'affiliation des personnes concernées, en particulier les dirigeants de sociétés anonymes, à l'égard des différents régimes sociaux.

Au demeurant, la démarche « hybride » qui consiste à organiser une institution (la société en tant que telle) et une relation contractuelle (le traité de nomination devant exister entre ladite société et une entreprise mandante) constitue une difficulté supplémentaire, dans la mesure où elle nécessite, au-delà d'une réflexion commune aux entreprises et aux agents qui souhaitent exercer dans le cadre de sociétés de capitaux traitant les différents aspects liés à la vie de la société, la mise en place de dispositifs contractuels susceptibles d'apporter les garanties juridiques et financières indispensables à la sauvegarde des intérêts des différentes parties.

*
* *

Les accords FFSA/FNSAGA de 1996 ainsi que les accords entre entreprises d'assurances et syndicats professionnels d'agents généraux qui en découlent organisent le nouveau cadre d'exercice de la profession d'agent général d'assurances en vue de permettre la pérennité de ce mode de distribution face aux exigences des marchés modernes, aux attentes des assurés et à la compétition des formes alternatives de distribution ■

Vers une théorie économique DE LA PRECAUTION ?

MOTS CLEFS : *économie de l'incertain* ■ *effet de serre* ■ *incertitude scientifique* ■ *irréversibilité* ■ *principe de précaution* ■

Le principe de précaution a introduit une nouvelle norme de gestion du Risque : il appelle à agir sans attendre que soit établie la réalité du risque. Dans cet article, l'auteur entend montrer que la théorie économique peut éclairer le débat actuel sur la notion de précaution. Il explique d'abord pourquoi il privilégie une approche fondée sur un modèle séquentiel avec une mise à jour progressive de la loi de distribution du risque, cette mise à jour traduisant l'évolution des connaissances scientifiques sur le risque. Une telle approche généralise le modèle microéconomique sur les irréversibilités environnementales. L'auteur résume ensuite trois études récentes qui ont porté sur le calendrier optimal d'émission de CO₂. La réduction des émissions se justifie économiquement par un effet d'irréversibilité (une fois émis, le gaz est irrécupérable) et par le fait que l'évolution des connaissances scientifiques sur le réchauffement du climat est perçue *ex ante* comme un supplément d'incertitude.

Inspiré par la nouvelle vague écologique des années 80, le principe de précaution est devenu, depuis le début des années 90, le principe général sur lequel la communauté internationale assoit les politiques de protection de l'environnement. L'affaire de la vache folle a fourni une illustration populaire de cette logique de comportement face aux risques qui sont sujets aux controverses scientifiques. Conçu par les écologistes, édicté par les juristes, débattu par les politiques et exposé par les journalistes, le principe de précaution semble hors de portée des économistes. Or, depuis longtemps, ceux-ci ont développé des techniques qui permettent d'intégrer risque, incertitude et progrès de la science dans les problèmes formels de décision. On peut donc suivre la trace, dans la littérature économique, de la lente émergence du concept de précaution. En se fondant sur le modèle du réchauffement du climat, des études récentes ont recherché une justification économique à ce principe.

* *Économiste, Gremaq, CNRS, université des sciences sociales de Toulouse.*

Éditeur de l'article : Scephra, 9, rue d'Enghien, 75010 Paris.

I. RAPPEL DU CONTEXTE POLITICO-SCIENTIFIQUE

La perception des risques auxquels la société doit faire face s'est profondément transformée. A l'image du drame de l'amiante ou de l'affaire du sang contaminé, les risques apparaissent d'abord comme des menaces insaisissables. Pourtant, même face à ces dangers difficilement mesurables, la société ne peut rester inactive. Au monde de la prévention a succédé celui de la précaution et de la précaution.

Pour saisir la distinction entre ces deux mots, il n'est pas inutile de se référer au dictionnaire. La notion de prévention se rapporte à l'« action de devancer ». Elle consiste à anticiper, à prendre des mesures pour éviter objectivement un risque ou au moins en réduire les dommages. La prévention suppose la connaissance du risque, car l'on ne saurait prévenir ce que l'on ne connaît pas. La racine latine du mot précaution renvoie au fait de « prendre garde ». Il s'agit ici d'une menace plus diffuse, plus subjective. Alors que la notion de prévention fait plutôt référence à un danger réel, dans celle de précaution il n'y a pas de certitude quant à l'existence du danger. Ainsi, la prévention fait appel à la régularité statistique et à des modes de calcul économique bien connus aujourd'hui, tandis que la précaution, notion encore nouvelle, requiert une réflexion économique théorique de fond.

Dans son acception récente faisant suite à l'énoncé du principe de précaution¹, le monde de la précaution est un monde où l'on s'interroge, où les savoirs sont remis en question. La précaution introduit une défiance à l'égard de la science, elle est inséparable de l'idée que la science repose sur des hypothèses et non pas des certitudes. La précaution naît du hasard issu de notre ignorance². Dans ce monde de la précaution, il existe une double source d'incertitude : le danger lui-même, et le manque de connaissances scientifiques sur le danger. C'est sûrement le débat sur le réchauffement de la planète qui marquera le plus clairement l'histoire de la notion de précaution. Le gaz carbonique (CO₂) libéré par combustion engendre un effet de serre³ qui risque d'occasionner des changements climatiques importants dans les prochaines décennies. Mais les implications quantitatives du phénomène ne sont pas claires. Vu son extrême complexité, les experts sont, en effet, en désaccord. Il existe des interactions avec la couverture nuageuse – qui produit également un effet de serre –, avec le développement de la végétation et avec les océans. Les simulations les plus récentes indiquent une augmentation de la température dans cent ans, à politique inchangée, comprise entre 0,1 et 3 degrés Celsius, ce qui représente une incertitude considérable. Malgré cette incertitude, la communauté internationale a tranché. Les pays signataires de la conférence de Rio, en 1992, se sont engagés à ramener en l'an 2000 leurs émissions de CO₂ au niveau de 1990⁴.

Cette décision traduit une application directe de l'idée de précaution. L'ampleur de l'incertitude scientifique concernant l'effet de serre a déclenché la décision politique. En d'autres termes, cette dernière a précédé la connaissance scientifique du phénomène. Un tel ordre chronologique dans la prise de décisions est tout à fait nouveau, l'idée largement répandue étant plutôt de respecter

l'ordre inverse : apprendre puis agir⁵. Cette stratégie du « *learn then act* » permet d'adapter son effort à la gravité du risque encouru. Mais la lutte contre certains risques est une course contre la montre et les stratégies attentistes se sont révélées coûteuses par le passé. Beaucoup d'erreurs ont été commises au cours des vingt dernières années. En 1987, par exemple, la signature du protocole de Montréal relatif aux atteintes à la couche d'ozone marquait la suppression des émissions de chlorofluorocarbures (CFC) à l'échelle mondiale. La communauté scientifique s'accorde aujourd'hui à dire que ces mesures ont été prises dix ans trop tard. En 1976, les États-Unis avaient adopté de telles dispositions à propos de l'utilisation des bombes aérosols, mais les industriels nord-américains ont vendu leurs chlorofluorocarbures aux pays qui les autorisaient et ont cherché de nouveaux débouchés. Si des mesures internationales avaient été prises en 1976, aujourd'hui la société pourrait continuer à produire 200 000 tonnes de CFC par an. Au lieu de cela, le système est déstabilisé pour cent ans au moins.

Dans son aspect général, le concept de précaution stipule que l'incertitude scientifique ne doit pas servir de prétexte pour reporter les actions de prévention. Considérant que l'absence d'évidence n'est pas l'évidence d'absence, il n'est plus nécessaire de prouver le lien entre la cause suspectée et les effets constatés avant d'engager des dépenses en faveur de l'environnement. La loi française (article 1 de la loi du 2 février 1995 relative à la protection de l'environnement) définit le principe de précaution comme suit : « L'absence de certitudes, compte tenu des connaissances scientifiques du moment, ne doit pas retarder l'adoption de mesures effectives et proportionnées visant à prévenir un risque de dommages graves et irréversibles à l'environnement à un coût économique acceptable. » Des définitions équivalentes en ont été données lors de la conférence de Rio et dans le traité de Maastricht (article 130R).

L'application de ce principe s'étendra sans doute à l'ensemble des risques qui font l'objet d'une controverse scientifique dans nos sociétés : manipulations génétiques, gaz radioactifs, champs électromagnétiques... Dès lors qu'il y a conscience du danger, on peut appliquer le principe de précaution pour sanctionner un manque de prévention, comme à l'occasion des procès relatifs au sang contaminé.

Mais le principe ne saurait s'imposer uniquement par décret. Notre objectif est de réfléchir au concept de précaution comme norme de comportement économique efficace. Dans la suite de l'article, nous présenterons des résultats apparus en microéconomie de l'incertain qui peuvent éclairer la lecture de ce principe.

II. DISTINCTION RISQUE/INCERTITUDE ET APPROCHE SÉQUENTIELLE

Dans la théorie économique, on justifie souvent les politiques de réduction du risque par l'aversion au risque. La perte d'utilité associée à la probabilité d'un réchauffement du climat n'est pas équivalente à la perte d'utilité associée à une perte d'espérance certaine de même ampleur. Ainsi, d'un point de vue global, un agent qui présente de l'aversion au risque augmente les dépenses de prévention

en proportion du risque encouru. Le fait que l'on ignore, pour la plupart des risques environnementaux, l'ampleur des sinistres potentiels accroît la variabilité du risque. On peut toujours envisager le pire lorsque l'on est confronté à des risques tels que le réchauffement de la planète. La question économique consiste à se demander si cette ignorance doit justifier un supplément de prévention.

Cette question fait appel à la distinction classique risque/incertitude introduite par Knight en 1921. Un risque est caractérisé par la précision de sa loi de probabilité. Par exemple, en jouant à la roulette au casino, la probabilité d'obtenir la couleur rouge est de 18 chances sur 37 (numéros). C'est dire que le risque de perdre si l'on a joué le « rouge » est de 19 sur 37. Une incertitude, par contre, « doit être radicalement distinguée des risques calculables : ici, il n'existe pas de base scientifique de quelque sorte que ce soit qui permette sa mesure ». De manière typique, les nouveaux risques auxquels nous faisons référence correspondent à des situations d'incertitude.

Ainsi, un risque est en général assurable, car il est mesurable. Il est facile aussi de déterminer le niveau optimal de prévention sur le principe d'une analyse coût/bénéfice standard. En revanche, en situation d'incertitude, le manque de lois objectives de probabilité engendre un certain désarroi pour déterminer la marche à suivre. Quand il y a incertitude au sens de Knight, l'art de gouverner ne se limite plus à analyser les coûts et les bénéfices d'une stratégie risquée dans un horizon temporel fermé. Les décideurs doivent prévoir sur le très long terme, en essayant de prendre en compte dans cette prévision ce qui est de l'ordre de l'incertain ou même du non encore connu. Pour synthétiser, on peut dire que le risque est à la prévention ce que l'incertitude est à la précaution.

Pourtant, selon la célèbre théorie axiomatique de la décision dans l'incertain, telle que la présente Savage, la distinction risque/incertitude est stérile. L'argument de base est le suivant : même dans l'exemple de la roulette, où assigner une loi de probabilité apparaît faisable, une telle possibilité est en fait illusoire. Cela est vrai seulement si la roulette n'est pas truquée, condition dont on ne peut jamais être certain. Tout choix de distribution de probabilité est donc subjectif. Les décideurs ne sont en fait jamais dans un monde de risque au sens de Knight, mais toujours dans un monde d'incertitude.

En intégrant les arguments de Savage dans notre débat, sa théorie revient à dire que les agents économiques, en présence de doutes scientifiques suscitant une ambiguïté quant à la loi de probabilité, prennent leur décision sur la base d'une loi de probabilité subjective. Chacun effectue son propre calcul coût/bénéfice classique par rapport à cette loi subjective. Dans ce cas, il n'existe pas de clivage risque/incertitude ; le monde de la précaution se réduit à une déformation imaginaire du monde de la prévention. Il ne semble pas justifié dans ces conditions de traiter d'une façon différente l'ambiguïté liée à notre ignorance, ce qui rend donc assez artificielle la notion de précaution.

Deux formes de réhabilitation du concept de précaution sont alors possibles. La première consiste à soulever des objections quant à la théorie de Savage sur la

perception individuelle de l'incertitude. Mais cela nécessiterait de remettre en question la quasi-totalité des travaux en économie de l'incertain qui ont été développés jusqu'à présent⁶. La seconde consiste à admettre la théorie de Savage et à reconnaître qu'un aspect majeur du problème a été négligé dans notre propos. C'est sur ce second point que nous allons maintenant insister.

Il importe en effet de souligner que l'incertitude liée à notre incompréhension du monde environnant évolue. On peut apprendre sur le risque. Reprenons l'image de la roulette : au fur et à mesure que des parties se déroulent, on pourrait observer le comportement de la boule et réviser ainsi sa loi de probabilité associée au jeu. On peut aussi se référer à des experts qui donneront leur avis sur la roulette, la boule ou le croupier. Ainsi, il ne faut pas considérer les risques comme immuables. Ceux-ci varient au rythme de la connaissance. Dans les années 70, les recherches sur les encéphalopathies spongiformes, dont l'exemple le plus connu est la tremblante du mouton, optaient pour la thèse d'un virus non identifié. Même si cette thèse reste plausible, la communauté scientifique penche aujourd'hui pour la théorie d'un agent transmissible non conventionnel appelé prion. Cette thèse explique la transmission de la maladie tant orale que maternelle et rend aussi plus plausible la transmission de la maladie à l'homme. Ainsi d'un risque « petit », car infiniment peu probable, nous sommes passés à un risque majeur pour nos sociétés.

La véritable « solidité » scientifique n'est pas l'intangibilité d'un domaine de pensée mais plutôt la puissance de tremblement des concepts, disait Gaston Bachelard. Ainsi, les incertitudes se résorbent, on passe des hypothèses aux théories et des théories aux axiomes. L'incertitude scientifique se distingue du risque pur, risque inhérent à la nature, par cette capacité à se résorber, même si elle ne se résorbe pas toujours. A la limite, le risque pur est ce qui reste quand toute incertitude scientifique a disparu. Nous pensons qu'en parlant de « connaissances scientifiques du moment », le principe de précaution fait explicitement référence au fait que la science progressera probablement à l'avenir et nous met en garde. Non seulement, il ne faut pas rester passif face aux dangers potentiels que court la société, mais il ne faut pas non plus prendre aujourd'hui des décisions qui se révéleraient irrévocables au siècle prochain. La décision actuelle doit être appréhendée comme la première d'une séquence de décisions optimales, les suivantes étant les solutions des problèmes futurs, contingents aux « états futurs du monde » qui vont se révéler progressivement.

Les études économiques peuvent alors éclairer un tel problème de décision. Ainsi le travail de Manne et Richels (1992), qui simule différents scénarios séquentiels, semble avoir influencé le débat public. De plus, nous pensons que la théorie pure formalisée peut aider à la compréhension du problème. Beaucoup d'économistes ont en effet développé des modèles séquentiels complexes, particulièrement adaptés aux problèmes environnementaux de long terme. Certains ont mis en avant l'importance des phénomènes d'acquisition d'informations face à de tels problèmes. Des incertitudes qui se résolvent différemment dans le

temps doivent être appréhendées de manière différente (voir Epstein [1980] par exemple). En économie, c'est un fait reconnu qu'une stratégie dynamique efficace de gestion des incertitudes est influencée, *ex ante*, par une anticipation des progrès de la connaissance par rapport à ces incertitudes.

De plus, la prise en compte de la dynamique de nos connaissances autorise une reformulation de l'idée de Knight. La différence fondamentale entre risque pur et incertitude provient dans le second cas de l'attente potentielle d'information scientifique qui permet la mise à jour progressive de la loi de probabilité subjective du risque. Cette vision séquentielle fait que le concept de précaution se détache alors clairement du concept de prévention. Alors que la prévention vise à gérer les risques, la précaution vise à gérer l'attente d'information. La précaution naît du décalage temporel entre la nécessité immédiate de l'action et le moment où nos connaissances scientifiques vont se modifier. Elle intègre l'évolution de nos connaissances qui va faire que les actions présentes entreront en conflit avec les actions futures. La précaution est une éthique de la décision prudente en prévision d'un changement de perception. C'est le contraire de l'expectative et de la procrastination. La réflexion sur la précaution amène une réflexion sur le calendrier optimal des décisions. Ce problème est beaucoup plus complexe que la simple prise en compte de l'aversion au risque du décideur pour justifier le principe de précaution.

Dans les situations potentiellement graves et irréversibles, le principe de précaution sert de guide à ceux qui prennent les décisions et qui se doivent d'anticiper nécessairement les progrès de la science. Le niveau de connaissances supérieur qu'atteindra la société risque en effet de révéler la nocivité de leurs choix. Le principe de précaution propose, en privilégiant la prévention, de minimiser le risque de prendre de mauvaises décisions aujourd'hui. Notre interprétation du principe de précaution est donc la suivante : plus l'incertitude scientifique initiale est forte, plus il y a un risque de changement de perception, plus une attitude de prévention est nécessaire.

Afin de mettre à l'épreuve cette assertion, nous allons d'abord expliquer comment la théorie économique permet d'intégrer les changements de perception.

III. STRUCTURES D'INFORMATION ET EFFET D'IRRÉVERSIBILITÉ

Dans les modèles économiques séquentiels, un changement de perception se traduit par l'attente d'une structure d'information plus fine au sens de Blackwell (1951) que la structure disponible actuellement, une structure d'information étant un ensemble de messages probables caractérisés par une relation statistique entre les messages et les événements. Ainsi, la réception d'un message modifie la probabilité associée à un événement. Par exemple, si le message est « le baromètre chute », la probabilité de l'événement « il pleuvra demain » augmente. On dit qu'une probabilité a priori devient une probabilité a posteriori après la réception d'un message. Ce mécanisme s'appelle une révision bayésienne des

probabilités. Il est alors possible de mesurer partiellement le degré de variation des croyances d'après l'ampleur des révisions concernant les probabilités subjectives.

Ainsi, plusieurs études se sont concentrées sur les effets de la variabilité des croyances sur les décisions. Bon nombre de ces études nous intéressent particulièrement, car elles traitent du problème des décisions irréversibles. Cette partie de la littérature tend à montrer que, en général, la décision optimale doit être d'autant plus flexible que la variabilité des croyances est grande. Cela se comprend aisément : celui qui attend de l'information a intérêt à se laisser des options ouvertes, à se ménager de la flexibilité. On parle de valeur d'option⁷. Cette valeur provient de la prise en compte du flux d'information. En effet, les décisions flexibles permettent de s'adapter plus aisément à de nouvelles informations. A l'extrême, si l'on connaît parfaitement le futur, il n'y a pas d'inconvénient à s'engager dans des processus irréversibles. Par analogie avec le concept de prime de risque, on peut parler de prime de variabilité induite par l'information. Il est prouvé que l'existence de cette prime ne dépend pas de l'aversion au risque du décideur.

Le concept d'irréversibilité est apparu en économie de l'environnement afin, par exemple, de mesurer l'impact d'aménagements irréversibles sur un espace naturel. La conservation d'une forêt ou d'une rivière constitue une option réversible, ce qui n'est pas le cas de la construction d'une autoroute ou d'un barrage. Ce caractère définitif est symptomatique des nouveaux risques environnementaux. L'émission de CO₂, par exemple, réduit considérablement la flexibilité des générations futures. En effet, l'effet de la combustion est durable. Il augmente pour toujours (ou presque) la teneur de CO₂ dans l'atmosphère. Et il sera impossible pour les générations futures de retransformer du gaz carbonique en hydrogène et/ou carbone et très difficile d'envisager de récupérer un jour le gaz émis par des méthodes artificielles. Ce concept d'irréversibilité est tout à fait compatible avec un comportement de précaution. C'est bien, en effet, comme le suggère notre interprétation du principe de précaution, une incertitude initiale forte allant de pair avec l'attente d'informations scientifiques qui conduit à augmenter le niveau de prévention au-delà du niveau optimal au sens d'une analyse coût/bénéfice traditionnelle. Cet effet s'assimile à un « effet d'irréversibilité », tel qu'il a été défini par Henry (1974) et par beaucoup d'autres économistes ensuite.

Mais le comportement de précaution ne saurait se limiter uniquement à cet effet d'irréversibilité. Et cela pour plusieurs raisons. D'abord parce que les dépenses de prévention étant elles aussi par nature partiellement irréversibles puisque souvent irrécupérables, l'effet d'irréversibilité joue alors en sens inverse. La réduction des émissions de CO₂, par exemple, exige une réduction des transports, de la production industrielle, de l'énergie électrique, elle nécessite l'investissement dans de nouvelles technologies⁸. Les coûts étant supportés maintenant, cela constitue une incitation à en reporter la charge. L'arrivée d'informations scientifiques peut par exemple révéler que le dommage par unité de

polluant est en fait dérisoire et qu'on aura gaspillé des ressources inutilement⁹. L'effet d'irréversibilité n'incite pas alors à investir dans la prévention. L'incertitude scientifique occasionne une attitude du type « *learn then act* ». Cette attitude qui consiste à attendre la résolution des incertitudes avant d'engager des dépenses est directement visée et rejetée par le principe de précaution.

On a vu clairement ce type d'effet se manifester au sujet de l'affaire de la vache folle, par exemple. L'anticipation d'une crise économique du secteur de l'élevage avait servi de prétexte pour retarder la mise en place des mesures de prévention¹⁰. Les responsables britanniques ont commis, en 1985 ou 1986, la grave erreur d'attendre des confirmations scientifiques sur la question de la transmissibilité de l'encéphalopathie subaiguë spongiforme à l'homme. Ce n'est que plus de dix ans après l'identification des premiers cas que l'ignorance scientifique des causes et du mécanisme de la maladie commence à se dissiper. Les mesures de prévention les plus drastiques n'ont été prises que quand les responsables politiques ont commencé à craindre que leur responsabilité ne fût invoquée.

L'effet d'irréversibilité présente donc un caractère dual. En effet, il existe deux sources de perte de flexibilité. D'un côté, les dommages causés à l'environnement sont souvent irréversibles. De l'autre, les sommes investies en mesures de prévention sont partiellement irrécupérables. Seul le premier élément de cette dualité va dans le sens du principe de précaution. La question est de savoir dans quelles situations cet élément l'emporte.

Kolstad (1996) a analysé ce problème dans le cadre très général des effets externes. Il développe des résultats théoriques sur la tension entre ces deux éléments : la volonté de limiter les émissions de pollution pour éviter les irréversibilités environnementales et le désir d'éviter les pertes consécutives aux investissements dans le contrôle de la pollution. Kolstad défend, en fait, un point de vue relativement original. Selon lui, en effet, le premier élément de l'effet d'irréversibilité ne joue que si la société souhaite « émettre négativement » dans le futur pour abaisser le niveau de pollution¹¹. Si le « taux d'information » est tel que le caractère optimal d'émissions négatives est improbable, il n'existe pas d'incitation à réduire les émissions. Bien sûr, on peut toujours vouloir restreindre les émissions aujourd'hui pour éviter une catastrophe. Mais une telle volonté résulte de l'aversion au risque et non de l'effet d'irréversibilité (cf. la distinction prévention/précaution). Ainsi, Kolstad écarte le premier élément, qui, rappelons-le, va dans le sens du principe de précaution. De même, si le taux de dépréciation du capital investi pour limiter les émissions est suffisamment important par rapport au « taux d'information », et tel qu'un investissement négatif dans le contrôle de la pollution est aussi indésirable, on peut écarter le second élément d'irréversibilité lié au gaspillage potentiel des dépenses de prévention. Kolstad pose donc des conditions telles que l'effet d'irréversibilité ne joue pas.

Kolstad ne poursuit pas son analyse. Il mentionne cependant que cela ne veut pas dire que l'information n'a aucun effet sur le niveau courant des émissions de pollution. Il cite l'étude d'Ulph et Ulph (1997), laquelle montre que l'attente d'in-

formation peut modifier les décisions courantes, même sans aucune sorte d'irréversibilité, l'effet d'irréversibilité étant seulement un des éléments qui entrent en ligne de compte.

IV. HYSTÉRÉSIS, ACCUMULATION ET PRÉCAUTION

L'intuition est relativement simple à saisir. Dans le problème du risque d'effet de serre, par exemple, l'irréversibilité se traduit par notre incapacité à réduire le gaz émis dans l'atmosphère. Nous pensons que le problème est lié non pas seulement à la réduction du gaz déjà émis mais aussi à notre volonté de réduire les futures émissions si nous pensons avoir trop émis dans le passé. Nos émissions de gaz s'accumulent dans l'atmosphère. En faisant varier ce stock nous créons des externalités pour les générations futures.

Cet impact direct de nos actions présentes sur le risque futur, cette « endogénéisation » anticipée du risque, est totalement négligé dans la littérature sur l'irréversibilité, alors qu'il est au cœur de l'idée de précaution. La préoccupation de la société ne doit pas consister uniquement à laisser des degrés de flexibilité aux générations futures. Il faut d'ores et déjà se prémunir, les prémunir. La littérature sur l'effet d'irréversibilité, en se focalisant sur la flexibilité décisionnelle, néglige la prévention des risques. Cette négligence relève de la prise de conscience tardive de l'effet des activités humaines sur l'environnement, qui a eu un impact sur la réflexion économique.

Ce point étant fondamental pour notre exposé, prenons un autre exemple, peut-être plus éclairant. Considérons le problème de la construction d'un barrage dont la rentabilité est incertaine. Comme l'ont montré Arrow et Fisher (1974), cette incertitude sur la rentabilité du projet, selon l'effet d'irréversibilité, donne une prime supplémentaire à la décision de ne pas construire ce barrage aujourd'hui. Cette prime provient de l'impossibilité de revenir à un état de conservation de l'environnement après la construction du barrage, si des informations nouvelles révèlent que ce projet n'est pas rentable. Cet effet va dans le sens du principe de précaution. Mais les effets externes de l'édification du barrage n'ont pas été pris en compte dans les deux modèles économiques précités et ils n'apparaissent pas dans le calcul de la valeur d'option. Ces effets externes génèrent des changements dans la diversité génétique et/ou spécifique à proximité du barrage. La décision d'aujourd'hui a un impact direct sur les risques qui prévaudront dans le futur. Alors, la prise en compte d'une amélioration de la connaissance de ces effets externes peut aussi être un motif pour anticiper ou reporter la construction du barrage. Il n'est donc pas surprenant, comme l'affirme Kolstad (1996), que l'attente d'information ait un impact sur les décisions courantes sans tenir compte d'aucune irréversibilité.

Il est important de remarquer que, dans le cadre des risques concernés par le principe de précaution, les effets externes ne se manifestent qu'au bout d'un certain temps. Cet effet d'hystérésis ou de rémanence est aussi à la base de la com-

plexité de la notion de précaution. Il existe un décalage entre la cause du risque et son apparition. Ce décalage peut être dû au temps d'incubation d'une maladie, par exemple. Le plus souvent, cet effet retard est dû au phénomène de stockage ou d'accumulation nécessaire avant qu'un produit ne se révèle toxique. C'est la dose qui fait le poison. Or quand les doses sont faibles mais se cumulent, il faut que s'écoule une longue période avant qu'elles ne deviennent toxiques. Ce n'est pas l'émission de gaz carbonique à un moment donné qui cause directement des externalités, mais son accumulation dans l'atmosphère qui peut générer un changement de climat à long terme. Les risques liés au stockage des produits radioactifs ou à l'exposition radiologique présentent la même caractéristique. On parle aussi de bioaccumulation pour signifier l'accumulation des rejets toxiques dans les organismes des êtres vivants.

Ulph et Ulph (1997) proposent donc un modèle plus complet que ceux sur l'effet d'irréversibilité, modèle qui tient compte des « effets d'accumulation ». Le rôle des actions courantes est alors nécessairement plus important : celles-ci peuvent accroître la flexibilité des générations à venir mais surtout elles contribuent potentiellement à limiter les risques de dommages futurs (action de prévention). Ces auteurs précisent que le problème n'est plus fondamentalement séparable dans le temps. En effet, le niveau d'utilité des générations futures dépend directement des actions présentes. Dès lors, il est nécessaire de tenir compte de l'aversion au risque de ces générations pour capter l'effet de la variabilité des croyances sur les décisions courantes¹².

Dans leur article précurseur, Ulph et Ulph se concentrent sur le problème du réchauffement de la planète. Ils montrent que même le modèle le plus simple (« *textbook model of global warming* ») ne permet pas de conclure, théoriquement, quant à l'effet de l'information anticipée sur le niveau courant d'émission de CO₂. Ils adaptent alors un modèle empirique. L'incertitude porte sur les paramètres de la fonction de dommages. Ulph et Ulph soulignent que le fait d'anticiper la connaissance du phénomène de réchauffement dans un futur proche conduit à limiter de façon appréciable les dépenses de prévention¹³.

A la lumière de ce que nous avons dit dans les paragraphes précédents, il est difficile de justifier le principe de précaution sur le plan économique. D'abord, la littérature en économie de l'environnement, qui date des années 70, néglige le caractère irréversible des dépenses de prévention et occulte les effets d'accumulation ou d'hystérésis. Kolstad (1996) et Ulph et Ulph (1997), qui proposent des modèles plus adaptés pour comprendre les politiques de gestion des nouveaux risques, ne parviennent pas à tirer des conclusions théoriques. Et les résultats empiriques concernant le problème du réchauffement de la planète montrent un effet opposé à celui indiqué par le principe de précaution.

Gollier, Jullien et Treich (1997) ont continué l'exploration de ce problème. Leur modèle repose aussi sur la consommation d'un bien, de l'énergie par exemple, qui peut se révéler nuisible à long terme (hystérésis). La gravité du dommage est incertaine. Elle dépend de la consommation totale du bien au cours des pério-

des antérieures (accumulation). Ils considèrent qu'il existe un niveau minimal de consommation du bien en seconde période (irréversibilité). Des progrès sont faits sur la connaissance de la distribution du risque (arrivée d'information). La méthode classique de l'actualisation des utilités permet d'agrèger des flux à différentes dates¹⁴. Le but est de montrer que la prise en compte d'un flux de connaissances incite à limiter la consommation du bien lors de la période initiale (principe de précaution).

Gollier, Jullien et Treich montrent d'abord que la source d'ambiguïté n'est pas liée à l'effet d'irréversibilité. Même si l'investissement est parfaitement réversible, l'arrivée d'information a un effet sur les décisions d'aujourd'hui. Ces auteurs soulignent aussi qu'une condition nécessaire pour que l'anticipation d'un flux d'information occasionne une diminution de consommation est que les individus qui composent la société soient « prudents ». Ce résultat n'est pas surprenant. Un individu « prudent » au sens de Kimball (1990) augmente son épargne face à un accroissement des risques pesant sur son revenu futur. Ainsi la théorie économique de l'épargne de précaution a-t-elle montré qu'il fallait introduire certaines restrictions pour garantir qu'une augmentation du risque futur incite les agents à consentir davantage de sacrifices en vue de se prémunir contre des risques supplémentaires. Ces restrictions portent sur les préférences du consommateur et correspondent au concept de prudence. Notons au passage qu'un consommateur qui a de l'aversion pour le risque n'est pas nécessairement prudent, et inversement. La précaution est donc du ressort de la « prudence » et non pas du ressort de l'aversion pour le risque, comme il est souvent avancé. On peut démontrer que le concept de prudence est utile chaque fois que l'on veut évaluer l'impact d'un risque sur les décisions d'un agent. Il se différencie donc fondamentalement du concept d'aversion pour le risque qui permet de mesurer non pas la variabilité d'une décision à la suite d'un accroissement de risque mais la perte en termes de bien-être ou d'espérance d'utilité.

Gollier, Jullien et Treich (1997) interprètent ce résultat de la façon suivante. Il existe une incertitude associée à l'acquisition d'information. C'est l'incertitude qui pèse sur les découvertes de la science. Autrement dit, les progrès scientifiques engendrent une augmentation des incertitudes perçues. Même si l'information est un bon moyen de réduire l'incertitude *ex post*, le risque *ex ante* est plus grand. Les agents prudents sont incités à augmenter les efforts de prévention. Cet élément va dans le sens de la stratégie de prévention compatible avec le principe de précaution.

Néanmoins, un autre élément entre en ligne de compte, qui fait que la notion de prudence ne suffit pas pour garantir un comportement de précaution. L'anticipation de découvertes scientifiques augmente l'espérance dans le bien-être des générations futures. Les progrès scientifiques sont une source pérenne de croissance. Il existe donc un effet de richesse qui incite à moins se soucier du futur ; il décourage l'investissement dans la prévention sous prétexte que la société à venir, plus informée sur le risque, pourra y faire face. Cet effet explique

l'ambiguïté des résultats des travaux antérieurs. C'est donc une autre condition plus restrictive que la condition de prudence, qui permet à Gollier, Jullien et Treich de justifier un comportement de précaution. Si cette condition est satisfaite, il existe un comportement de précaution. Ce comportement assure que le principe de précaution correspond à une bonne règle de gestion.

V. VERS UNE THÉORIE ÉCONOMIQUE DE LA PRÉCAUTION

Il est temps à présent de synthétiser notre interprétation économique du principe de précaution. Comme Chaumet et Ewald (1992), dans leur approche conceptuelle et juridique, nous pensons que le principe de précaution introduit la prise en compte de la relativité des savoirs scientifiques. Un entrepreneur pourra être poursuivi pour ne pas s'être suffisamment interrogé sur la toxicité de son produit en vertu du principe de précaution. « Le principe de précaution s'applique au risque de la connaissance, de la perception et des modifications de perception » (Ewald, 1993).

Selon nous, la question économique fondamentale soulevée par ce principe est donc : sous quelles conditions est-il optimal d'investir dans la prévention avant de connaître (scientifiquement) les risques encourus ? Dans un modèle formalisé avec des décisions séquentielles et une arrivée d'informations, cette question revient à étudier la sensibilité des premières décisions au flux d'informations à venir. En effet, plus un flux d'informations est important, plus un changement de perception futur est probable. La synthèse des approches économiques récentes de Kolstad (1996), Ulph et Ulph (1997) et Gollier, Jullien et Treich (1997) montre que deux effets entrent ligne en ligne de compte : l'« effet d'irréversibilité » et ce que l'on peut appeler l'« effet d'accumulation ». Chacun de ces effets comporte deux éléments contradictoires qui dénotent toute la complexité du problème. Reprenons l'exemple de l'effet de serre pour mieux cerner ces quatre éléments :

- désir de réduire l'émission de CO₂, car il sera impossible pour les générations futures de diminuer la quantité de ce gaz dès lors qu'il aura été émis dans l'atmosphère ;
- désir d'augmenter l'émission de CO₂, car les dépenses de contrôle des émissions sont souvent irrécupérables ;
- désir de réduire l'émission de CO₂, car les doutes qui pèsent sur les découvertes scientifiques sont une source d'incertitude supplémentaire et incitent à plus de prudence ;
- désir d'augmenter l'émission de CO₂, car il n'y a pas de raison de se soucier des générations futures, qui auront une meilleure connaissance du lien existant entre l'émission de CO₂ et le réchauffement du climat.

La question de savoir s'il existe une justification économique à la notion de précaution dépend donc du poids respectif de ces éléments. La théorie micro-économique montre que cela dépend des préférences du décideur. On peut

ainsi définir une forme des préférences qui induise systématiquement un comportement de précaution pour un problème donné. Cette forme des préférences qui conduit à valoriser la prévention correspond à une extension de la notion de prudence, notion développée dans la théorie sur l'épargne et distincte de l'aversion au risque. A partir de là se pose la question de la vraisemblance de ce type de préférences¹⁵. Compte tenu des débats controversés relatifs à la sélection des fonctions de préférence représentatives, on peut espérer que des observations empiriques permettront d'en savoir plus à ce sujet. D'autre part, des travaux de recherche complémentaires projettent la construction d'un mode de calcul opérationnel, fondé sur ces résultats théoriques, pour permettre d'adapter la méthode classique coût/bénéfice au cadre des nouveaux risques environnementaux.

Pour finir, nous aimerions insister sur le fait que l'étude de la précaution amène naturellement à s'interroger sur les comportements économiques face au progrès technologique. Celui-ci est une source de croissance mais aussi d'incertitude, au même titre que les progrès de la connaissance. On attribue souvent, par exemple, la baisse des investissements productifs constatée au début des années 70 à une montée des incertitudes liée à l'attente d'informations sur les orientations technologiques, c'est-à-dire à un comportement de précaution.

On peut même élargir la définition du principe de précaution à tout type d'information nouvelle. Un comportement de précaution peut traduire une attitude préventive ayant pour objet de gérer l'attente de toute information potentielle. Les marchés financiers constituent alors une application intéressante. Quand beaucoup d'informations circulent, un comportement de précaution conduit à privilégier les placements à court terme sans risques. Une telle attitude permet de se prémunir contre les fluctuations éventuelles et de se procurer un fonds minimal pour profiter des occasions d'investissement fournies par l'information financière.

Dans un monde où le risque et l'information sur le risque prennent une place prépondérante, le pouvoir explicatif du concept de précaution, qui n'a pas d'équivalent dans le vocabulaire économique actuel, est immense. Nous sommes prêt à parier que ce concept qui vient d'apparaître dans la théorie microéconomique se développera ■

Bibliographie

- ARROW, K. J., et FISCHER, A. C. (1974), « Environmental preservation, uncertainty and irreversibility », *Quarterly Journal of Economics*, 88.
- ID. (1995), *Effet de serre et Actualisation*, conférence de l'Institut d'économie industrielle, université de Toulouse.
- BLACKWELL, D. (1951), « Comparison of experiments », dans J. Neyman (dir. éd.), *Proceedings of the Second Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability*, University of California Press, Berkeley.
- CHAUMET, F., et EWALD, F. (1992), « Autour de la précaution », *Risques*, n° 11.

- DUBY, J.-J. (1996), « L'affaire de la vache folle », *Risques*, n° 27.
- EPSTEIN, L. G. (1980), « Decision-making and the temporal resolution of uncertainty », *International Economic Review*, 21.
- EWALD, F. (1993), « La véritable nature du risque de développement et sa garantie », *Risques*, n° 14.
- GILBOA, I., et SHMEIDLER, D. (1989), « Maximin expected utility with non-unique prior », *Journal of Mathematical Economics*, 18.
- GOLLIER, C., JULLIEN, B., et TREICH, N. (1997), « Irreversibility and Learning : An Economic Interpretation of the Precautionary Principle », document de discussion de l'Ideti et du Gremaq, université de Toulouse.
- HENRY, C. (1974), « Investment decisions under uncertainty : the irreversibility effect », *American Economic Review*, 64.
- KIMBALL, M. S. (1990), « Precautionary saving in the small and in the large », *Econometrica*, 58.
- KNIGHT, F. H. (1921), *Risk, Uncertainty and profit*, Augustus M. Kelley, New York.
- KOLSTAD, C. D. (1996), « Fundamental irreversibilities in stock externalities », *Journal of Public Economics*, 60.
- MANNE, A., et RICHEL, R. (1992), « Buying Greenhouse Insurance. The Economic Cost of CO₂ Emission Limits », MIT Press, Cambridge (Mass.).
- PINDYCK, R. S. (1991), « Irreversibility, uncertainty and investment », *Journal of Economic Literature*, 29.
- ULPH, A., et ULPH, D. (1997), « Global warming, irreversibility and learning », *The Economic Journal*, 107.

Notes :

1. Le principe de précaution est énoncé plus loin dans le texte. La signification du mot précaution diffère également des notions de prévoyance ou de protection (voir par exemple *Risques* n° 4 et *Risques* n° 11).
2. On attribue généralement cette expression à Maxwell (XIX^e siècle). Pour son calcul de la pression, ne pouvant évaluer avec précision les positions et la vitesse des molécules, il postula qu'elles étaient réparties au hasard. Ainsi Maxwell a-t-il introduit, pour la première fois, le hasard dans la physique. Plus tard, en mécanique quantique, on parla de hasard par essence (Bohr, Heisenberg) : il n'est pas possible en effet, même en principe, d'en savoir assez sur le présent pour proposer une prédiction complète du futur.
3. Certaines autres substances, comme le monoxyde de carbone, le protoxyde d'azote, le méthane, le dioxyde de soufre, contribuent aussi à l'effet de serre.
4. Cet engagement semble cependant ne pas avoir été respecté par tous les pays signataires. Un nouveau sommet mondial se tient à Kyoto du 1^{er} au 12 décembre 1997.
5. « Si vous pouvez éluder une décision, faites-le sans tarder », 3^e loi de Murphy sur les prises de décision.
6. Ce « quasi » est d'importance. En effet, depuis une quinzaine d'années, la théorie des choix en situation d'incertitude a développé de nouveaux modèles. Nous pensons aux progrès de la Non-Expected-Utility Theory. Pour notre étude, citons en particulier le concept d'aversion pour l'ambiguïté introduit par Gilboa et Schmeidler (1989). Il stipule que les agents agissent en prévision du pire, en optant pour la distribution de probabilité la plus défavorable. Mais ces modèles génèrent systématiquement des incohérences dès lors que l'on envisage des situations temporelles dynamiques. Or, comme nous le verrons plus tard, la compréhension du principe de précaution suppose une vision dynamique du problème.
7. Ou de valeur de quasi-option.
8. Voir à ce sujet Arrow (1995).
9. Ce caractère irréversible des dépenses d'investissement qui incite à en repousser la date est traité dans Pindyck (1991).
10. Cette anticipation s'est révélée juste a posteriori. Les mesures préventives ont déclenché une chute de la consommation de viande bovine de 30 à 40 %.
11. Kolstad se fonde pour cela sur les recherches d'Ulph et Ulph (1997), qui évoquent d'une irréversibilité effective.
12. Rappelons que, dans un modèle simple d'irréversibilité, l'hypothèse d'aversion au risque n'est pas nécessaire pour générer l'effet d'irréversibilité (voir Henry [1974]). Cela ne veut pas dire cependant qu'elle n'est pas compatible avec cet effet, comme l'ont montré Epstein (1980) et Freixas et Laffont.
13. Leur modèle englobe plusieurs équations. Les variables sont le niveau de concentration et d'émission de CO₂, la température, le niveau de dommage mesuré en pourcentage du PNB et le niveau de prévention. Ils simulent alors les niveaux optimaux de prévention dans les deux cas suivants : 1) l'incertitude sur ces paramètres ne se résoudra jamais ; 2) cette incertitude sera pleinement résolue en l'an 2000. La méthode de simulation est celle de Monte-Carlo avec 500 itérations. Pour certaines valeurs des paramètres, le niveau de prévention est dans le second cas inférieur de 20 %.
14. Le taux d'actualisation utilisé n'influence pas les résultats de cette étude. Une interprétation de cette approche consiste à se demander si l'incertitude qui prévaut sur le long terme doit nous inciter à réduire le taux d'actualisation utilisé pour les générations futures. Cette interprétation se rapproche de celle d'Arrow (1995).
15. Celle-ci dépend en particulier du type de décideur considéré : entrepreneur, homme politique, État...

CHRONIQUES

Responsabilité

Françoise Chapuisat

L'obligation faite au médecin d'informer son patient

Économie

Pierre Picard, Xavier-Yves Zanota

Dialogue dans l'assurance



Revue de livres

The Contrarian Manager, de Richard H. Jenrette
par Michel Lutfalla



Communiqués

L'OBLIGATION FAITE AU MEDECIN

d'informer son patient

Avant d'aborder la question précise et limitée, quoique fort importante en pratique, de l'obligation d'information, un bref rappel de l'articulation de l'indemnisation des différents dommages en matière médicale n'est pas inutile.

En effet l'obligation d'information, avec celle de renseignement et celle de conseil, fait partie des obligations annexes ou accessoires au contrat. Elle peut se greffer sur le contrat s'il existe, mais elle peut exister aussi dans la phase précontractuelle.

Depuis l'arrêt Mercier du 20 mai 1936¹, la responsabilité médicale est considérée comme une responsabilité contractuelle, et l'obligation qui pèse sur le médecin est une obligation de moyens. Dans ce cadre on lui impose de faire de son mieux, mais rien que cela, et seule la preuve d'une faute précise permet de déclencher sa responsabilité. Toutefois, dans le cas spécial où le médecin utilise pour soigner son malade des appareils tels que les prothèses, la jurisprudence parle d'obligation de résultat non pour l'acte médical de pose des appareils mais pour leur entretien.

En réalité, les différents auteurs qui ont traité du problème souhaitent que soit établie la distinction suivante : « Alors que la qualification d'obligation de moyens qui convient à l'obligation de soins justifie une responsabilité pour faute en cas d'échec des soins, on peut fortement douter en revanche qu'elle soit adaptée à l'indemnisation de l'accident qui se caractérise par un dommage nouveau apparu à l'occasion de l'acte médical lui-même et qui ne doit rien à la maladie que cet acte était destiné à soigner² », ce à quoi il faut ajouter que « l'art médical ne peut être responsable de l'aléa thérapeutique, car ce serait bouleverser tout notre système de santé³ ».

Quant aux problèmes assurantiels, ils découlent, comme toujours, de l'élargissement de la responsabilité médicale.

Sur ce point, François Ewald a démontré dans son rapport que le coût de l'aléa thérapeutique est très difficile à chiffrer⁴, et cela d'autant plus que beaucoup d'accidents médicaux ne donnent pas lieu à poursuite. Il serait donc délicat d'imposer aux assureurs la charge d'un risque encore mal maîtrisé. Ce qui fait dire à Yves Jouhaud⁵ qu'il faut « conclure que l'indemnisation de l'accident aléatoire non fautif est un problème de solidarité ».

Cela veut-il dire, pour autant, que la prise en charge des conséquences de l'aléa thérapeutique s'impose, une fois encore, à la solidarité nationale ? Pour notre part, nous sommes hostile au recours systématique à ce genre d'indemnisation collective, en ce qu'elle est financée par tous. Elle se démarque ainsi clairement de l'assurance, qu'elle risque, à long terme, de faire disparaître ou tout au moins d'amoindrir.

Il nous semble que la technique assurantielle est suffisamment fine pour pouvoir s'adapter à tous les cas prévisibles. Seule, selon nous, une catastrophe imprévisible peut déclencher la mise en marche de la solidarité nationale.

* Maître de conférences, université Panthéon-Assas (Paris-II).

Éditeur de l'article : Sceptra, 9, rue d'Enghien, 75010 Paris.

En définitive, il apparaît que toutes les tentatives pour faire évoluer la question posée par la responsabilité médicale sont, depuis plus de cinquante ans, vouées à l'échec. C'est que l'obligation de moyens « verrouille le jeu », toute aide apportée à la victime pour faciliter la preuve de l'existence d'une faute médicale étant mal perçue par le corps médical, comme serait mal perçue par celui-ci la mise en place d'une responsabilité objective. En réalité, exceptionnellement, nous voyons face à face deux acteurs faibles : la victime et le médecin. Les deux ont besoin de protection et seules quelques actions « pointillistes » sont tentées par la jurisprudence, pour faire avancer l'ensemble. C'est le cas de l'arrêt qui nous sert de base de réflexion⁶ et qui concerne les obligations accessoires au contrat.

I. LES OBLIGATIONS ACCESSOIRES AU CONTRAT MÉDICAL

Les obligations accessoires sont d'une nature particulière. Elles ne figurent pas parmi les obligations que les parties se sont engagées à respecter. Ce sont des obligations dites « annexes » en ce qu'elles ajoutent aux obligations contractuelles ordinaires.

Elles répondent aux dispositions de l'article 1135 du Code civil, selon lequel « les conventions obligent non seulement à ce qui y est exprimé mais encore à toutes les suites que l'équité, l'usage ou la loi donnent à l'obligation d'après sa nature », et G. Viney les définit ainsi : « Dans ce cas il y a un rattachement au contrat suivi d'une conversion en obligations contractuelles d'impératifs qui expriment, dans les rapports entre cocontractants, de véritables normes de comportement⁷. »

Parmi ces obligations accessoires, trois intéressent le monde médical.

1. Les devoirs de conseil et de renseignement

Le premier s'impose à tous les professionnels qui traitent avec des particuliers, que ceux-ci soient déjà, pour ces professionnels, des cocontractants ou que l'on soit dans la période précontractuelle. Il sont censés connaître en détail le contrat dont ils parlent et doivent en développer les avantages et les inconvénients afin d'éclairer au mieux le profane.

Ce devoir ne cesse de s'alourdir sous la pression consumériste. Il est plus lourd que le second, puisque le renseignement est plus neutre que le conseil. Mais ils sont généralement couplés, afin de se compléter mutuellement. L'ensemble de ces obligations traduit « l'existence d'un devoir plus général de collaboration entre les parties, découlant de la bonne foi qui doit dominer dans les rapports contractuels⁸ ».

2. Le devoir d'information

Ce devoir, souvent ajouté aux deux précédents, acquiert de plus en plus d'autonomie par rapport à eux, et cela particulièrement dans le domaine médical.

Mais il intervient bien au-delà des rapports entre le médecin et le malade, et on en rencontre aujourd'hui beaucoup d'applications pratiques. C'est ainsi, par exemple, qu'en matière d'assurance la loi du 31 décembre 1989 impose à l'assureur l'obligation de présenter au candidat à l'assurance une notice d'information très détaillée, lui permettant de prendre une décision conforme à ses desiderata et donc éclairée sur les points fondamentaux que sont par exemple le capital assuré ou le montant de la prime.

Et si dans toutes les professions le client doit être informé des risques encourus avec précision (que cette obligation soit d'origine légale ou jurisprudentielle), cette obligation est encore plus stricte en matière médicale, où les risques sont très lourds. Ainsi, dans le nouveau code de déontologie, l'importance donnée à l'information se traduit par l'obliga-

tion suivante : « Le malade doit être informé d'une façon loyale, claire et appropriée sur son état. »

Enfin l'aspect « traumatisant » d'une telle information a, dans ce code, été pris en compte puisqu'il est prévu que, lorsque le diagnostic ou le pronostic est grave, le médecin peut ne pas informer complètement le malade. Mais il doit alors informer ses proches.

Tout cela tourne autour du consentement éclairé recueilli après que le médecin a informé son patient. A celui-ci de prendre la décision de se faire soigner ou non.

II. LE RÉGIME DE L'OBLIGATION D'INFORMATION

Dans le Code civil (article 13-3), la question du consentement est traitée clairement : il est nécessaire d'obtenir le consentement de l'intéressé avant d'entreprendre une thérapie quelconque.

Cet énoncé montre quels sont les liens entre information et consentement. Selon J.-F. Barbieri⁹, « l'information due au malade apparaît le plus souvent comme l'autre face de l'obligation faite au médecin de recueillir l'assentiment du patient à l'acte médical projeté ».

1. La preuve de l'accomplissement de l'obligation d'informer

Jusqu'au revirement de jurisprudence effectué par la Cour de cassation dans l'arrêt du 25 février 1997 qui nous sert de trame de réflexion, la preuve que le médecin avait correctement rempli son obligation d'informer était très difficile à apporter, puisque c'était au malade de le faire. Ainsi depuis un arrêt du 29 mai 1951¹⁰, « c'est au patient de rapporter la preuve que le praticien a manqué à son obligation contractuelle de l'informer sur la nature de l'opération et sur les risques pouvant en découler ».

Mais comment apporter cette preuve lorsqu'aucune obligation particulière de consigner l'information donnée n'était faite au médecin ? D'où, pour le malade, la difficulté parfois insurmontable d'apporter une preuve négative¹¹. La seule solution, pour rendre effective l'obligation d'informer, était de renverser la charge de la preuve, ce qui fut fait par l'arrêt du 25 février 1997 (*cf. supra*).

Aujourd'hui, c'est donc au médecin de prouver qu'il a rempli son devoir d'information. Pour ce faire, l'écrit préconstitué s'impose afin d'éviter qu'il ne se trouve à son tour aussi démuné face à ses patients que ceux-ci l'étaient envers lui.

Reste à savoir si les parties en présence sont favorables à cette nouvelle procédure. C'est qu'il peut être extrêmement traumatisant pour le malade d'apprendre quelques heures ou quelques jours avant une opération, par exemple, tous les risques éventuels qu'il encourt, et cela de la part de tous les acteurs de l'acte médical, eux-mêmes tenus à cette obligation d'information...

Malgré cela, la Cour de cassation a considéré que l'information du malade était prioritaire. C'est pourquoi elle a choisi de retenir les dispositions de l'alinéa 2 de l'article 1315 du Code civil et non celles de l'alinéa 1 comme elle le faisait antérieurement. C'est donc au professionnel de prouver que l'obligation d'information qui lui incombait a bien été remplie.

2. La sanction du non-respect de l'obligation d'informer

C'est là une question délicate. En effet, avant le revirement de jurisprudence, le médecin qui n'avait pas rempli son obligation d'information pouvait attendre tranquillement que le malade en fit la preuve...

De plus, les textes, comme le Code la consommation qui prévoit l'obligation d'informer

le consommateur, n'évoquent aucune sanction particulière dans le cas où cela ne serait pas fait. Peut-on en déduire que la sanction est théorique ? En réalité la réponse à cette question s'articule autour de deux difficultés connexes.

■ *Quelle responsabilité peut-on invoquer à l'encontre du médecin qui n'a pas rempli son obligation ?*

Elle est plus ou moins lourde suivant le type de soin pratiqué, d'où la nécessité de fournir des explications très complètes en cas d'intervention chirurgicale. A fortiori pour une opération esthétique, l'urgence n'existant alors plus du tout. Cette information implique l'existence du consentement donné par le malade. Mais elle ne couvre pas, bien sûr, les fautes médicales commises par le médecin dans le cadre de son acte médical. Ainsi il est fort difficile de définir les contours d'une responsabilité due au non-respect de l'obligation d'information. Mais une information « simple et intelligente » dégage le médecin de cette responsabilité à condition qu'il ait bien exposé toutes les conséquences du refus de soin choisi éventuellement par le patient.

Toutes ces difficultés tiennent aux problèmes qui découlent de l'existence d'obligations accessoires au contrat. Elles ne touchent pas à ceux qui concernent la responsabilité médicale elle-même.

Cette dernière est toujours soumise à la jurisprudence de l'arrêt Mercier, rendu le 20 mai 1936 par la Cour de cassation (*cf. supra*) à propos de l'obligation de soins. Dans ce cas, la faute du médecin peut prendre n'importe quelle forme alors que, dans le cas qui nous intéresse, seule la faute que représente le non-respect de l'obligation d'information sera éventuellement sanctionnée¹².

■ *Quelles sont les conséquences de la mauvaise exécution de l'obligation accessoire d'information ?*

Il est évident que le préjudice que le défaut d'information a causé au malade ne peut être équivalent au dommage global. En effet l'information, même parfaite, ne peut à elle seule faire que l'acte médical soit réussi et ne conditionne pas le dommage qui peut éventuellement être très important. La Cour de cassation a pris une décision très claire sur cette question¹³. Elle précise que « le manquement à l'obligation d'éclairer le patient a seulement privé celui-ci d'une chance d'échapper par une décision peut-être plus judicieuse au risque qui s'est finalement réalisé, perte qui constitue un préjudice distinct des atteintes corporelles ».

Cette même cour a beaucoup hésité quant à la réparation en cas de mauvaise exécution du devoir d'information. En effet, le lien de causalité entre la faute (somme toute sans vraie gravité) et l'atteinte (qui peut être très grave) à l'intégrité physique n'est pas toujours manifeste.

En fait deux types de réparation coexistent :

- l'indemnisation de la perte d'une chance, qui semble toutefois être très critiquée pour des motifs juridiques : « Elle introduit une confusion entre l'analyse de la causalité et la réparation du dommage¹⁴ » ou des motifs d'équité : « L'application du concept conduirait à une indemnisation minorée¹⁵ » ;
- l'indemnisation du préjudice moral : quand l'intervention est inéluctable, le défaut d'information ne peut occasionner qu'un préjudice moral.

Deux conclusions s'imposent : l'une, générale, et l'autre, plus spécifique aux médecins.

Cet retournement jurisprudentiel doit s'appliquer à tous les professionnels tenus à une obligation particulière d'information, ce qui touche de très nombreux secteurs d'activité, notamment ceux où le consumérisme est en plein essor. Mais, dans ce cadre, la présenta-

tion d'un « catalogue » des risques encourus ne risque-t-elle pas d'effrayer les clients ? De plus, quelles sont les conséquences prévisibles découlant de la nouvelle jurisprudence sur les relations qu'entretiennent les devoirs d'information et de conseil ? Sont-ils vraiment aussi autonomes que notre présentation pourrait le laisser croire ? Je ne le pense pas mais seul l'avenir dira si l'accroissement de l'importance de l'obligation d'information entraînera une neutralisation du devoir de conseil – au client très bien informé de prendre ses responsabilités – ou au contraire un renforcement de ce devoir : l'information n'est qu'une suite de données brutes, et le conseil est plus nécessaire que jamais afin d'en personnaliser l'usage pour accompagner au mieux le patient ou le client.

La conclusion plus spécifique concerne le milieu médical. A force de retoucher arrêt par arrêt la matière, celle-ci ne risque-t-elle pas de devenir véritablement incompréhensible à qui n'est pas un spécialiste du droit médical ? On voit qu'après avoir épuisé les possibilités classiques d'indemnisation fondées sur la responsabilité encourue en cas de faute médicale, on a trouvé un autre moyen d'élargir l'indemnisation en développant les sanctions en cas de non-respect des obligations accessoires. Il semble qu'en définitive le corps médical craigne beaucoup une évolution qui pourrait l'entraîner vers une dérive à l'américaine, ce dont, et on le comprend, il ne veut à aucun prix ■

Notes

1. *D. 1936, Jur.*, p. 88, note E. P. rapport Josserand, conclusion Matter.
2. *Viney et Jourdain, JCP 1997-D. 4016* : « L'indemnisation des accidents médicaux », p. 182.
3. *Rémond, « Les limites économiques de l'assurable »*, Risques, supplément au n° 10, p. 46.
4. Le Problème français des accidents thérapeutiques : enjeux et solutions.
5. « L'évolution de la jurisprudence », Risques, supplément au n° 10, p. 27.
6. *Rendu par la Cour de cassation le 25 février 1997, RCA avril 1997, Ch. 8-C. Lapoyade-Deschamps*, p. 4.
7. Introduction à la responsabilité *LGDJ 2^e, éd. 1995*, p. 286.
8. Le Tourneau et Coudiet, *Droit de la responsabilité, Dalloz, 1996*, n° 1563.
9. « Défaut d'information et responsabilité médicale », Petites affiches, 4 janvier 1995, n° 2.
10. *Cass. 1^o civ. JCP 1951, Éd. gén. II, 6491*, note Perrot.
11. *Le médecin n'a pas informé* : *Cass. civ. 1^o, 4 avril 1995, JCP, Éd. gén. IV, 1407*.
12. *Paris, 17 décembre 1993, Gaz. Pal. 27 février-1^{er} mars 1994*, p. 8.
13. *Civ. 1^o, 7 février 1990, D. 1991, som. 183*, note Penneau.
14. *Penneau, D. 1993, som. 26*.
15. *Guigue, Gaz. Pal., 27 février-1^{er} mars 1994*, p. 15 et 19.

DIALOGUE DANS L'ASSURANCE

Une journée qui s'est déroulée le 19 septembre 1997 à la Maison de l'assurance, réalisée dans le cadre de la chaire FFSA d'économie de l'assurance de Paris¹, a rassemblé plus de cent cinquante professionnels et universitaires, et a permis de faire le point sur un ensemble de travaux récents. Son originalité et son succès reposent sur le dialogue qui a pu être noué entre praticiens et chercheurs dans le cadre des différents ateliers, où ont été évoquées nombre de questions que soulève aujourd'hui l'activité d'assurance. Plusieurs lignes de recherche ont été abordées. Certaines concernaient de grands problèmes de l'économie de l'assurance tels que l'efficacité comparée des secteurs public et privé en assurance maladie ou le financement des retraites. D'autres étaient plus spécifiques, comme la fraude à l'assurance ou l'assurance des catastrophes naturelles. D'autres, enfin, avaient un caractère technique, telles les techniques de *scoring* ou l'utilisation des produits dérivés en assurance. L'exposé qui suit donne la tonalité des interventions présentées.

■ *Le cas des contrats de crédit en assurance risques de chômage*

Le développement actuel du marché de l'assurance chômage des emprunteurs tient bien sûr à la situation défavorable de l'emploi, et il a conduit à une réflexion sur ses règles de gestion, qui apparaissent particulièrement complexes.

En premier lieu, le risque de chômage est imparfaitement diversifiable, car lié à la conjoncture macroéconomique. Néanmoins une diversification temporaire de ce risque pourrait se concevoir, bien qu'elle ne soit pas encouragée par la législation. Pour l'heure, les économistes s'interrogent sur l'existence d'indicateurs fiables permettant de régler les provisions de façon saine.

En matière d'assurance chômage, la cotisation ne dépend pas des risques, le tarif étant uniforme. Dans ce domaine, la procédure d'antisélection est liée pour l'essentiel au mécanisme de souscription des contrats, dans la mesure où c'est l'établissement de crédit qui possède des informations. Les assureurs, pour leur part, disposent d'informations insuffisantes, même si celles-ci sont disponibles et pourraient leur être communiquées.

Pour aboutir à une situation économique saine, l'accord doit donc être parfait entre la cédante (la banque) et la société d'assurances. Enfin, ont été présentées des techniques statistiques adaptées à la mesure de ce type de risques.

■ *L'articulation public-privé en assurance maladie*

Il existe aujourd'hui un large consensus pour reconnaître l'importance d'une étude plus complète de cette interaction, fondée sur l'analyse objective des coûts et des avantages

* Respectivement professeur à l'université Paris X-Nanterre ; chargé d'études, FFSA.

1. La chaire FFSA d'économie de l'assurance de Paris a été créée conjointement à l'École normale supérieure (Delta) et à l'université Paris-X-Nanterre (Thema) en collaboration avec le Cepremap et l'Ensaie. Elle est placée sous la direction de Pierre-André Chiappori (directeur de recherche au CNRS) et de Pierre Picard (professeur à Paris-X-Nanterre). Cette journée de « Dialogue dans l'assurance » a été organisée en collaboration avec Pierre Bollon (FFSA) et Carlos Pardo (UAP).

Éditeur de l'article : Scepra, 9, rue d'Enghien, 75010 Paris.

respectifs de la gestion publique et de la gestion privée de l'assurance maladie. Diverses critiques ont été adressées à l'État : l'intervention publique dans le domaine de l'assurance maladie n'est pas remise en question, mais elle doit être plus efficace, notamment dans l'évaluation du ticket modérateur.

Le secteur privé paraît mieux placé pour négocier avec les professionnels de la santé, notamment parce que le secteur public est soumis à des pressions politiques qui limitent sa capacité à imposer des contraintes aux prescripteurs. Le secteur privé, quant à lui, a su tirer des enseignements de l'intégration verticale du *managed care* aux États-Unis et du système suisse, qui met en concurrence les caisses d'assurances tout en maintenant les exigences de service public.

■ *Le vieillissement de la population*

L'atelier sur le vieillissement de la population a d'abord insisté sur la nature de ce vieillissement et le rôle qu'y joue l'allongement de la durée de vie. Ce phénomène affecte parallèlement les systèmes de retraite par répartition et les systèmes de retraite préfinancée par capitalisation. Mais ces derniers gardent quand même des avantages. A long terme, ils continuent à bénéficier d'un meilleur rendement, si l'écart actuel entre rentabilité du capital et croissance économique se maintient. Par ailleurs, ils permettent de contourner la contrainte que constitue la résistance aux hausses de prélèvements obligatoires.

Dans un premier temps, les problèmes de la gestion des fonds de pension ont été abordés. Comment le rendement à long terme de ces fonds peut-il se modifier sous l'effet des changements démographiques ? Quel est l'impact des variations du ratio capital/travail ? Quelle politique de diversification des supports peut-on adopter ? Il s'est avéré que les contraintes institutionnelles en matière de structure des placements semblaient avoir un coût en termes de rentabilité. Par conséquent, ne convient-il pas de laisser une plus large autonomie aux gestionnaires en comptant sur un comportement prudent de leur part ?

Les relations entre les entreprises, les fonds de pension, les actionnaires et les couples salariés-retraités ont aussi fait l'objet d'études approfondies. Diverses questions ont été posées. Les fonds de pension seront-ils en mesure de renforcer le contrôle des entreprises et de les rendre plus performantes ? Quel sera le contrôle des salariés-retraités sur les fonds de pension ? Leur rôle de participants à ces fonds ne risque-t-il pas d'entrer en conflit avec leur rôle de salariés de l'entreprise ?

Enfin, l'enquête Paquid a été présentée. Il s'agit d'une approche médico-sociale du vieillissement de la population, qui permet de suivre pendant huit ans un échantillon de personnes âgées. L'état de dépendance est établi par des mesures précises, effectuées selon différentes grilles. Des résultats préliminaires ont été présentés. Leur suivi régulier permettra de quantifier les modèles qui décrivent les transitions entre états. Cette étude mêlant des tranches d'âge différentes offre la possibilité de tester des effets de génération.

■ *L'assurance des catastrophes naturelles*

L'objectif de l'atelier était de dresser un bilan de la loi de 1982 qui a introduit une surprime uniforme sur les contrats d'assurance dommages. Cette surprime est destinée à financer des réserves qui permettent de couvrir sans plafond de remboursement les conséquences des catastrophes naturelles.

Ce système fonctionne effectivement, mais une analyse économique approfondie permettrait de cerner ses possibilités d'évolution. Trois questions ont été soulevées : y a-t-il des effets pervers du système par rapport à la prévention ? Faut-il maintenir un principe de solidarité absolue ? Comment optimiser la gestion des réserves ?

Le bilan du système de surprime est apparu globalement satisfaisant. L'objectif de la loi

de 1982 était de reporter la gestion des catastrophes naturelles de l'État sur les professionnels de l'assurance. Cependant, le système n'échappe pas aux critiques. Les effets pervers liés à la prévention ont été mentionnés. Faut-il pour autant introduire dans ce domaine les mécanismes assurantiels traditionnels ? Cette orientation a semblé dangereuse, et à long terme autodestructrice.

Le rôle de la Caisse centrale de réassurance a aussi été précisé, en distinguant trois périodes depuis 1982 : une période difficile de montée en régime, suivie d'une période plus favorable, et enfin une nouvelle période critique, qui a incité la Caisse à appliquer des mécanismes incitatifs à l'égard des assureurs.

La grande diversité des systèmes nationaux a pu être appréciée grâce à un tour d'horizon planétaire. Cette diversité s'explique par des expositions aux différents risques physiques ainsi que par des facteurs culturels (degré d'intervention de l'État dans la couverture du risque, par exemple).

Une simulation a été proposée pour l'évaluation du risque orage aux États-Unis. Malgré des caractéristiques de distribution des risques a priori défavorables, le montant des cotisations reste dans un ordre de grandeur admissible, mais plus ou moins supportable selon le degré de mutualisation.

Enfin, un développement relatif à l'analyse économique du risque de catastrophe naturelle a été présenté. Par rapport à l'indemnisation directe par l'État, la qualité de l'indemnisation a beaucoup gagné à recourir au réseau de l'assurance, et cela sans remettre en question le principe de solidarité. Il existe cependant une contradiction entre la réglementation du marché de l'assurance et la liberté dont bénéficie le marché de la réassurance. La modulation de la couverture au niveau de la réassurance risque en effet de se traduire, faute de modulation en ce qui concerne l'assurance, par des phénomènes de résiliation de contrats, ou par une distorsion de la cotisation de base.

■ *Fraude à l'assurance*

L'importance de la fraude en termes de montants financiers a été soulignée et les différentes phases d'une politique antifraude ont été décrites. Certains intervenants ont toutefois mis en garde contre les risques éventuels de cette politique, notamment le danger de considérer tout client comme un fraudeur potentiel.

Dans le domaine de la fraude à l'assurance, la mise en place d'outils quantitatifs ou qualitatifs pour évaluer la probabilité de fraude est essentielle, de même que la coopération entre assureurs. L'Alfa (Agence pour la lutte contre la fraude à l'assurance) incite par exemple les assureurs à constituer des fichiers de fraudeurs et à ne parler que d'une seule voix aux pouvoirs publics.

Si l'on veut évaluer l'intérêt financier des politiques antifraude, il faut être capable de mesurer la fraude. Un exemple d'indicateurs de fraude a été présenté à travers une étude sur l'assurance automobile. La discussion relative à des structures de distribution de l'assurance sur l'importance de la fraude a permis de montrer que le problème de la fraude à l'assurance pouvait se poser de manière différente pour une bancassurance, une mutuelle ou une société à intermédiaires plus traditionnels. Enfin, l'intérêt d'une étude de l'interaction entre la forme des contrats d'assurance et la fraude a été souligné, parallèlement à la nécessité d'inciter les assureurs à prendre en compte ce phénomène dans l'élaboration des contrats.

■ *Les méthodes de scoring et leurs applications à la tarification*

L'objet de cette séance était d'étudier les méthodes statistiques d'aide à la décision dans l'assurance. Les bases méthodologiques doivent permettre à l'assureur de calculer la pro-

tabilité d'occurrence d'un sinistre et d'attribuer un coefficient de risque à chaque contrat d'assurance en s'appuyant sur des variables observables, associées à l'assuré. La pratique de ces techniques doit aider à prévoir la sinistralité et à mieux comprendre les choix de contrats par les clients. Deux expériences ont été présentées :

- chez Cardiff, ces méthodes sont utilisées pour l'assurance chômage. On calcule en effet un « score chômage ». Ce score est déterminé par des effets de maturité et de qualité, ainsi que par des effets macroéconomiques ;
- une série d'études sur l'assurance automobile des jeunes conducteurs a permis d'élaborer un calcul de l'exposition au risque qui permet de mieux segmenter la clientèle et de mieux déterminer les règles de bonus-malus.

■ *Options implicites et tarification explicite : le cas de l'assurance vie*

Dans de nombreux pays, l'assurance vie est un secteur en grande difficulté. Cela s'explique de deux manières. En premier lieu, les contrats sont souvent vendus avec une mauvaise tarification et une connaissance trop imprécise des risques. Par ailleurs, la stratégie d'allocation d'actifs est souvent en totale inadéquation avec la nature des engagements pris. Face à ce constat, une approche plus financière, assortie d'une tarification explicite, s'avère nécessaire.

La modélisation des risques dans un contrat d'assurance vie n'est pas chose aisée, mais elle est pourtant réalisable. Il s'agit en effet de simuler numériquement un très grand nombre de scénarios par une des méthodes de Monte-Carlo. Si ces méthodes sont trop gourmandes en temps de calcul, des techniques de mise en parallèle de réseaux d'ordinateurs peuvent alors être mises en place.

Le rôle de l'actionariat dans une société d'assurance vie a été également abordé. En effet, les fonds propres sont aujourd'hui la ressource la plus coûteuse en économie. Aussi une utilisation plus rationnelle de cette ressource s'avère-t-elle nécessaire, car le métier d'actionnaire n'est pas d'assurer les assurés !

■ *Produits dérivés et assurance*

Enfin, l'évocation du rôle des produits dérivés dans l'assurance s'est assortie d'une mise en garde contre les dangers d'une utilisation abusive. Il faut cependant noter que les grandes faillites financières n'ont jamais été liées à ces produits. Au contraire, ceux-ci sont une réponse à la tyrannie de l'économie réelle. Il faut raisonner à la marge, car il est plus intéressant de se servir des produits dérivés que de ne rien faire du tout. Aujourd'hui, ils sont utilisés à des fins de couverture des risques.

Cet atelier a conduit à présenter le rôle des produits dérivés dans la gestion des actifs des AGF : celle-ci requiert à la fois une stratégie très claire, une équipe et des moyens à la hauteur. Le recours à ces produits se fait, aux AGF, dans un objectif d'optimisation de la gestion des actifs et non pas dans un objectif de couverture.

L'expérience des sociétés d'assurances américaines dans le domaine des produits dérivés a également fait l'objet d'un développement.

*
* *

Ce bref résumé ne donne qu'une image très partielle de la diversité des contributions et des échanges auxquels cette journée a donné lieu. Un dialogue fructueux entre chercheurs et professionnels s'est instauré, qui témoigne de la vitalité de la recherche en économie de l'assurance dans la France d'aujourd'hui ■

The Contrarian Manager**par Richard H. Jenrette, New York, McGraw Hill, 1997**

L'ancien président de The Equitable a développé des réflexions initialement présentées devant des étudiants de son ancienne alma mater, la Harvard Business School. Le livre qui en résulte est un fascinant complément à la grande histoire de The Equitable, dont j'ai rendu compte ici en 1996. Il dépeint, en effet, de l'intérieur, pourrait-on dire, la période de difficultés de ce qui était alors une des plus grandes mutuelles américaines, avant l'arrivée du chevalier blanc français.

Le livre n'est pas que cela. Il est aussi une description de la sphère financière américaine, depuis la fondation de DLJ en 1960, dont la filiale de gestion d'OPCVM est devenue le géant Alliance, qui est aujourd'hui également le gestionnaire des actifs de The Equitable.

La conviction de « Dick » Jenrette est, en effet, que l'assurance vie n'est qu'un actif financier parmi d'autres, dont la part avait diminué au profit des OPCVM. Toutefois, en s'appuyant sur la recherche démographique de DLJ (notamment ses conclusions sur les conséquences du vieillissement de la population américaine), il insiste sur l'avenir des rentes.

Il y a beaucoup d'autres choses dans le livre, qu'il s'agisse de placements, de Bourse ou de modes de gestion. Jenrette se place délibérément parmi les *contrarians*, c'est-à-dire les opposants au consensus. Le président du directoire d'Axa fait selon lui partie de cette (petite) cohorte.

Le lecteur de *Risques* devrait être plus particulièrement attentif à ce que Jenrette dit, non seulement de ses relations, excellentes, avec Claude Bébéar, mais aussi des modes de réflexion « cartésiens » et de l'usage du « donc » dans les développements français...

Au total, il s'agit à la fois d'une contribution très personnelle à l'histoire de la finance et de l'assurance aux États-Unis, et de leçons de gestion, et finalement de sagesse ■

Michel Lutfalla, Axa

Recyclage ERP-IGH : le CNPP innove

Maintenir à niveau les personnels des services de sécurité incendie des ERP (établissements recevant du public) ou des IGH (immeubles de grande hauteur) est essentiel pour garantir la sécurité des occupants, des biens et du patrimoine matériel et immatériel de ces établissements.

Pour cela le CNPP innove et se révèle précurseur en inscrivant à son programme de formation un **séminaire de trois jours** destiné à prolonger les compétences des agents et des chefs d'équipe de sécurité incendie en ERP et en IGH. Ce stage a été créé en réponse à l'arrêté du 21 février 1995, relatif à la formation des personnels permanents, qui souligne l'importance de ce maintien à niveau.

Programmée à Vernon (Eure), cette formation bénéficie de l'infrastructure du CNPP et du professionnalisme des formateurs spécialisés dans le domaine des ERP et des IGH : depuis 1996, plus de trois cent cinquante stagiaires ont suivi ce type de formation au CNPP. De plus, elle peut aisément se concevoir en intra pour les entreprises qui le souhaitent.

Le CNPP dispense plus de cent cinquante formations (initiales et continues), en sécurité, environnement et gestion des risques, pour répondre aux besoins des entreprises et des collectivités, en France et à l'étranger.



Contact presse : Yasmine Candau
Téléphone : (33) 02 32 53 64 55

Bourses d'études de 3 000 euros

Fondation scientifique Jean-Bastin

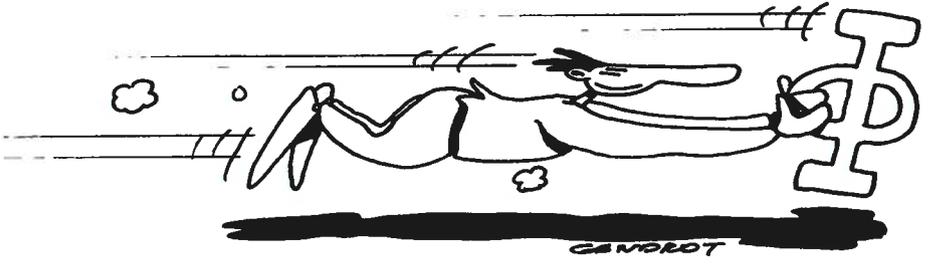
La fondation attribue chaque année plusieurs bourses d'études (dix au maximum) à des étudiants universitaires préparant un mémoire historique, juridique, économique, social ou multidisciplinaire conformément à son objet, le non-respect des engagements pécuniers et les moyens d'y remédier.

Une cinquantaine de thèmes de recherche ont été sélectionnés par la fondation. Cependant, un thème qui n'en fait pas partie, dès lors qu'il correspond aux objectifs de la fondation, peut être primé.

La documentation est disponible à la bibliothèque de la fondation. Le règlement peut être obtenu à l'adresse suivante :

Fondation scientifique Jean-Bastin a.s.b.l.
17-19, rue du Château
5190 Jemeppe-sur-Sambre (Spy)
Belgique
Télécopie : (32) 0 71 78 51 81





Meilleurs vœux pour la nouvelle année



ABONNEMENT À LA REVUE « RISQUES »

A retourner à : **SCEPRA – 9, rue d'Enghien – 75010 PARIS**

Tél. : (33) 01 42 47 93 56 – (33) 01 40 22 06 67

Fax : (33) 01 42 47 94 25 – (33) 01 40 22 06 69

Institution ou entreprise

Activité de l'entreprise

Nom et prénom

Fonction exercée et nom du service

Adresse

.....

Code postal Ville

Pays Tél.

		FRANCE ET CEE	ÉTRANGER HORS CEE
Je souhaite m'abonner à la revue <i>Risques</i>	Quantité	Prix TTC	Prix TTC
<input type="checkbox"/> Abonnement de soutien (n° 32 au n° 35 inclus)	2 000 F	2 000 F
<input type="checkbox"/> Abonnement Étranger hors CEE (n° 32 au n° 35 inclus)	800 F
<input type="checkbox"/> Abonnement France et CEE (n° 32 au n° 35 inclus)	700 F

Je commande les numéros suivants :

<input type="checkbox"/> N° 2 : Les visages de l'assuré (1 ^{re} partie)	125 F	125 F
<input type="checkbox"/> N° 3 : Les visages de l'assuré (2 ^e partie)	125 F	125 F
<input type="checkbox"/> N° 4 : La prévention	125 F	125 F
<input type="checkbox"/> N° 6 : Le risque thérapeutique	125 F	125 F
<input type="checkbox"/> N° 7 : Assurance crédit/Assurance vie	125 F	125 F
<input type="checkbox"/> N° 11 : Environnement : le temps de la précaution	150 F	150 F
<input type="checkbox"/> N° 13 : Risk managers-assureurs : nouvelle donne ?	150 F	150 F
<input type="checkbox"/> N° 14 : Innovation, assurance, responsabilité	150 F	150 F
<input type="checkbox"/> N° 15 : La vie assurée	150 F	150 F
<input type="checkbox"/> N° 16 : Fraude ou risque moral ?	150 F	150 F
<input type="checkbox"/> N° 18 : Éthique et assurance	150 F	150 F
<input type="checkbox"/> N° 19 : Finance et assurance vie	150 F	150 F
<input type="checkbox"/> N° 20 : Les risques de la nature	150 F	150 F
<input type="checkbox"/> N° 21 : Assurance et maladie	190 F	190 F
<input type="checkbox"/> N° 22 : L'assurance dans le monde (1 ^{re} partie)	190 F	190 F
<input type="checkbox"/> N° 23 : L'assurance dans le monde (2 ^e partie)	190 F	190 F
<input type="checkbox"/> N° 24 : La distribution de l'assurance en France.....	190 F	190 F
<input type="checkbox"/> N° 25 : Histoire récente de l'assurance en France.....	190 F	190 F
<input type="checkbox"/> N° 26 : Longévité et dépendance	190 F	190 F
<input type="checkbox"/> N° 27 : L'assureur et l'impôt.....	190 F	190 F
<input type="checkbox"/> N° 28 : Gestion financière du risque	190 F	190 F
<input type="checkbox"/> N° 29 : Assurance sans assurance	190 F	220 F
<input type="checkbox"/> N° 30 : La frontière public/privé	190 F	220 F
<input type="checkbox"/> N° 31 : Assurance et sociétés industrielles	190 F	220 F
<input type="checkbox"/> N° 32 : La société du risque	190 F	220 F

Tampon de l'entreprise **Date**..... **Total**

Je joins le montant de : F à l'ordre de SCEPRA par :

Chèque bancaire Chèque postal Virement en francs français

Banque Hervet, Agence principale Trinité, compte SCEPRA : 30368 00072 007216 Q 0617 35

Numéros hors série

- Responsabilité et indemnisation 100 F
- Assurer l'avenir des retraites 100 F
- Les Entretiens de l'assurance 1993 100 F
- Les Entretiens de l'assurance 1994 150 F

Numéros épuisés

- N° 1 : Les horizons du risque
- N° 5 : Age et assurance
- N° 8 : L'heure de l'Europe
- N° 9 : La réassurance
- N° 10 : Assurance, droit, responsabilité
- N° 12 : Assurances obligatoires : fin de l'exception française ?
- N° 17 : Dictionnaire de l'économie de l'assurance



RISQUES

Les Cahiers
de l'assurance

Édité par
SARL Scepra
Principal associé
SARL Seddita
9, rue d'Enghien
75010 Paris

Directeur de la publication
François Ewald

Rédacteur en chef
Jean-Hervé Lorenzi,
Professeur à l'université Paris-
Dauphine

Secrétaire de rédaction
Dominique Steib

Rédaction
2, rue de la Chaussée-d'Antin
75009 Paris
Tél. : (33) 01 42 47 93 56
Fax : (33) 01 42 47 94 25

Réviseur
Claire Hauter

Graphiste
Catherine Feuillie

Illustration de couverture
Paul Gendrot

Photocomposition,
photogravure, impression,
roulage :
Morel et Corduant
11, rue des Bouchers
59800 Lille
Tél. : (33) 03 20 57 44 96

Numéro de commission
paritaire : 72.325
Dépôt légal : décembre 1997
ISSN : 1152-9253

Prix de l'abonnement (France et CEE) :
700 F TTC (4 n^{os})
Prix au numéro (France et CEE) :
190 F TTC
Prix de l'abonnement (étranger hors CEE) :
800 F TTC (4 n^{os})
Prix au numéro (étranger hors CEE) :
220 F TTC

E-Mail : Risques @ FFSA.FR

LA SOCIÉTÉ DU RISQUE

Présentation.....	7
La notion de responsabilité..... Alain Etchegoyen	9
Philosophie de l'assurance..... André Comte-Sponville	19
Difficiles responsabilités..... Pascal Bruckner	29
La société du risque : le contexte politique britannique . Anthony Giddens	39
Société du risque zéro..... Philippe Rucheton	49
Responsabilité et prévention..... Alain-Gérard Slama	59
Le consommateur entrepreneur et l'assurance..... Robert Rochefort	69
Le concept de société du risque..... Ulrich Beck	81

Rubriques

Entreprise

Convention FNSAGA-FFSA du 16 avril 1996..... Patrick Thourot	97
L'activité d'agent général d'assurances..... Philippe Poiget	109

Environnement

Vers une théorie économique de la précaution ?..... Nicolas Treich	117
--	-----

Chroniques

Responsabilité

L'obligation faite au médecin d'informer son patient .. Françoise Chapuisat	133
---	-----

Économie

Dialogue dans l'assurance..... Pierre Picard, Xavier-Yves Zanota	139
--	-----

Revue de livres

• <i>The Contrarian Manager</i> , de Richard H. Jenrette, par Michel Lutfalla	143
--	-----

Communiqués