



HAL
open science

La certification des produits industriels

Monique Agier, Philippe Merle

► **To cite this version:**

Monique Agier, Philippe Merle. La certification des produits industriels. Sciences de l'ingénieur [physics]. 1992. hal-01909799

HAL Id: hal-01909799

<https://minesparis-psl.hal.science/hal-01909799>

Submitted on 31 Oct 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Monique AGIER

Philippe MERLE

LA CERTIFICATION DES PRODUITS INDUSTRIELS

**Consultation
sur place**

Ecole Nationale Supérieure des Mines de Paris

Juillet 1992

Introduction

L'Europe, le marché unique, l'élimination des entraves... Autant de perspectives qui inquiètent et enthousiasment à la fois. Dans le domaine de la certification de produits, la chute des barrières qu'entraîne l'harmonisation de plus en plus importante des réglementations et des normes conduit à d'importantes remises en question.

En effet, si personne ne conteste l'intérêt d'harmoniser les réglementations techniques, la certification reste un moyen d'affirmer des spécificités nationales. Mais les certificats sont plutôt moins implantés dans le public et chez les industriels en France que chez nos voisins, ce qui rend notre marché plus perméable aux produits étrangers.

Ne rien faire conduirait à laisser s'accroître l'écart avec nos voisins. En revanche, il est encore temps de se réarmer pour mettre en valeur les positions françaises, mais au risque de s'attirer les foudres de Bruxelles.

Comment redynamiser la certification française, tout en restant conforme aux orientations européennes ? Voilà l'enjeu. Notre certification doit, en étroite collaboration avec nos industriels, concourir à un développement équilibré de l'industrie européenne, au service des consommateurs. Quelles évolutions susciter pour relever ce défi ? Nous avons enquêté pendant 6 mois pour tenter de répondre à cette délicate question.

Pour mener à bien cette étude, nous avons rencontré une soixantaine de personnes de l'administration, du monde de la certification et de l'industrie, tant en France qu'à l'étranger (Allemagne, Angleterre, Bruxelles). La liste de ces personnes figure ci-après. Jouant de nos multiples casquettes d'étudiants, d'ingénieurs des Mines, voire de ministère de l'Industrie, nous avons pu discuter librement avec la grande majorité de nos interlocuteurs. Nous avons eu l'heureuse surprise de découvrir un monde non pas technocratique, mais en pleine évolution et d'un grand dynamisme.

Devant l'ampleur de la tâche, nous avons délibérément choisi de nous limiter à la certification volontaire de produits industriels. Nous avons en particulier exclu le domaine agro-alimentaire, régi en France par une autre réglementation, bien qu'il donne souvent lieu à des jurisprudences capitales. Nous ne nous sommes pas intéressés non plus aux domaines réglementaires : visas, poinçons, homologations..., ni au secteur des télécommunications qui est un monde très internationalisé, très concentré et qui a ses propres structures.

Par contre, il nous est apparu que nous ne pouvions pas aborder le sujet de la certification de produits sans nous intéresser de près à l'assurance qualité, qui mène naturellement à la certification d'entreprises. Nous avons également écarté un troisième type de certification, la qualification des personnes.

Pour mieux identifier les évolutions souhaitables du système français, tant des certificats que des structures les encadrant, nous avons étudié d'une part le marché de la certification, d'autre part la nouvelle donne qu'impose le marché unique. Nous commencerons donc par exposer ces deux piliers avant de proposer quelques éléments de réflexion.

Remerciements

Nous tenons à remercier très sincèrement l'équipe du SQUALPI qui, autour de M. LETEURTROIS puis de M. MORTUREUX, nous a largement soutenu tout au long de cette étude. Leur grande connaissance du monde de la certification en France et à l'étranger a été pour nous un guide très appréciable, et nous avons apprécié leur grande disponibilité.

Nous voudrions aussi remercier l'AFNOR, qui nous a beaucoup appuyé dans cette étude, et nous a chaleureusement accueilli.

Les conseils de M. BERRY, tant sur le fond que sur la forme, nous ont été précieux. Il nous a beaucoup aidé à garder un oeil critique tout au long de cette étude et à clarifier nos idées.

Enfin, nous remercions vivement toutes les personnes qui ont bien voulu nous recevoir tout au long de cette étude et l'ont nourrie de leur point de vue.

Monique AGIER

Philippe MERLE

Personnes rencontrées

POUVOIRS PUBLICS

Ministère de l'industrie

M JP. LETEURTROIS	Délégué interministériel aux normes, chef du SQUALPI
M S. ARONDEL	Chef du bureau Affaires Techniques et Essais
M F.IGLESIAS	Bureau Qualité - Certification
M M. MORTUREUX ¹	Chef du bureau normalisation et affaires internationales (BNAI)
Mlle S. PORTIER	Chef du Bureau Qualité - Certification
M B. SPITTLER	BNAI

M G. POSTEL VINAY	Chef de l'observatoire des stratégies industrielles
M Ph. SAINT-RAYMOND	Conseil Général des Mines - Mission Qualité

Ministère de la consommation

Mme BENIER	DGCCRF
------------	--------

Ministère de l'économie

M F. BAVEREZ	CIRI
M J. GRAINDORGE	Président de la Mission Qualité
M JJ. ROULLMANN	Mission Qualité

Ministère de l'environnement

M VENTER	DEPPR, division écoproduits
----------	-----------------------------

Ministère de l'équipement

M F. GIGER	Adjoint au chef de mission transports de matières dangereuses
------------	---

AENOR

M Ph. BOULIN	Président
M PARRIAUD	Président du Comité Certification

M VAUCELLE	Directeur Général
M BESLIN	Directeur de la Certification
Mme C. DE THOURY	Adjointe Directeur Certification
Mme F. NICOLAS	Directrice des affaires internationales et européennes
M P. PREVOT	Chef du Service Marketing
M L. TRONEL	Affaires internationales et européennes

AFAQ

M O. PEYRAT	Secrétaire Général
-------------	--------------------

RNE

M R. LAVERGNE	Secrétaire Permanent
---------------	----------------------

ORGANISMES CERTIFICATEURS ET LABORATOIRES

M BENOIST	Directeur Général adjoint UTE
M A. BRYDEN	Directeur Général du LNE
Mme L. DAGALIER	Directrice Certification LNE
M GUINARD	Directeur Général du CTBA
M PERNOLLET	CERTIMECA
M M. TURPIN	Directeur Général de l'INERIS

INDUSTRIELS ET DISTRIBUTEURS

M BEAGLE	Saint Gobain
M BOUDON	Rhône Poulenc
M CALLIES	FIMCC (construction)
M DE PIREY	Monoprix
M DURAND	CNPF - Président de la Commission Normalisation
M M.J. HOLLERAN	Thomson TCE
M LEFRANCIER	Pont a Mousson
M MEUNIER	Thomson TCE
M PARIS	CNPF - Commission Normalisation
M PEYRACHE	Directeur des Questions Techniques de la FIM (mécanique)
M ROBIN	Directeur des Relations Techniques Thomson électroménager

DIVERS

M COMBALDIEU	INPI
M B. HEINTZ	Président d'Ecobilan

ALLEMAGNE

Dipl Ing G. FUHRMANN	Baudirektor IFBT
Dr Ing M. GIERLOFF	IFBT
M GROS	Chef du poste d'expansion économique de Cologne
Dr Ing W. KOHLER	Leiter der Prüfstelle TÜV Rheinland
M LAMBALDIEU	Antenne NOREX à Cologne
Dr LANGNER	Regierungsdirektor, Bundesministerium für Wirtschaft
H NEITZEL	Umweltbundesamt
Dr Ing K. PETRICK	Managing director, DQS
M SCHIRMER	Direktor RAL
Dr Ing M. WLOKA	DAR

BRUXELLES

M H.H. BERNTH	EOTC, Senior Advisor
M F. FATI	DG XI
M A. LIBEROS	DG III / 2B
M J. REPUSSARD	Secrétaire Général du CEN

ANGLETERRE

M J. DODDRELL	Dpt of Trade and Industry, Manufacturing Technology Division
M C. HARRINGTON	BSI Testing, Director, Marketing
M B. HENDERSON	NAMAS, Managing Director
M J. HODGKINSON	LRQA, Marketing Group Manager
M T.J. NASH	BSI Quality Assurance, Director, Operations
M R. TURNER	Lloyds Register Quality Assurance, Managing Director
M J. WARE	BSI Quality Assurance, Managing Director

¹ M. MORTUREUX a remplacé M. LETEURTROIS comme chef du SQUALPI au cours de notre étude

Sommaire

Introduction générale	p. A
Remerciements	p. C
Liste des personnes rencontrées	p. D
Sommaire	p. F

LE MARCHE DE LA CERTIFICATION DE PRODUITS

1. Panorama de la certification de produits

1.1. Le cadre de la certification	p. 2
1.2. Le paysage européen	p. 4
1.3. Les évolutions du paysage	p. 7

2. Marché et concurrence de la certification de produits

2.1. Une typologie de la certification	p. 9
2.2. La certification de produits face à la certification d'entreprises	p. 12
2.3. Le grand public : un marché difficile	p. 15

Conclusion de la première partie	p. 17
----------------------------------	-------

LA DYNAMIQUE EUROPEENNE

1. Le domaine réglementaire

1.1. Le marquage CE	p. 19
1.2. Image et avenir du marquage CE	p. 21
1.3. Effet sur les marques nationales	p. 22

2. Le domaine volontaire

2.1. La situation actuelle	p. 25
2.2. Reconnaissance de certificats	p. 27
2.3. Gérer l'image européenne des marques	p. 29
2.4. La reconnaissance mutuelle des essais	p. 31

Conclusion de la deuxième partie	p. 34
----------------------------------	-------

QUELLE STRATEGIE POUR LA FRANCE ?

1. La certification

- | | |
|---|-------|
| 1.1. Décliner l'image de NF | p. 36 |
| 1.2. Vers une solution de type mandatement ? | p. 38 |
| 1.3. Peut-on se passer de la certification de produits ? | p. 39 |
| 1.4. Evolution du système français de certification d'entreprises | p. 40 |

2. L'accréditation

- | | |
|--|-------|
| 2.1. Quel est son rôle ? | p. 43 |
| 2.2. Les solutions à l'étranger | p. 44 |
| 2.3. La nécessité de l'accréditation en France | p. 45 |
| 2.4. Les objectifs à atteindre | p. 46 |

Conclusion de la troisième partie p. 48

ANNEXES

Le cadre français

- | | |
|------------------------------------|--------|
| - loi Scrivener | p. II |
| - décret d'application | p. IV |
| - modification de ce décret | p. IX |
| - liste des organismes agréés | p. XI |
| - règles générales de la marque NF | p. XVI |

Le cadre européen

- | | |
|---|----------|
| - extraits des traités | p. XXII |
| - tableau synoptique des modules | p. XXIII |
| - liste des accords reconnus par l'EOTC | p. XXIV |

L'environnement

p. XXVI

Première partie

LE MARCHE DE LA CERTIFICATION DE PRODUITS

Partons à la découverte du monde méconnu de la certification de produits. Son impact économique, tout comme celui de sa grande soeur la normalisation, est beaucoup plus fort que son chiffre d'affaires ne le laisserait supposer. Elle est en effet un outil de régulation des marchés et de politique internationale.

En France, la certification de produits est née en 1947, avec la création de la marque NF, "marque nationale de conformité aux normes". Progressivement, elle s'est étendue bien au-delà de l'AFNOR et est sortie du giron de la normalisation. Un cadre légal existe depuis 1978.

Aujourd'hui, la certification de produits représente en France un chiffre d'affaires d'environ 300 millions de Francs. Il est beaucoup plus difficile de savoir quel est le chiffre d'affaires des produits certifiés : on parle de 60 milliards de Francs.

Les produits certifiés sont divers : des ciments aux écrous hexagonaux autofreinés, en passant par les appareils à gaz, les préservatifs, les casques industriels ou les dentifrices fluorés, ce sont plus de 250 catégories de produits qui font l'objet d'un certificat.

Cette première partie présente le marché de la certification de produits. Après en avoir précisé l'intérêt et le contexte (1.1) et brossé un paysage européen de la certification (1.2), nous examinerons les tendances actuelles (1.3). Puis, nous verrons que la certification de produits n'est pas le seul moyen de mettre en valeur les qualités des produits. Une segmentation du marché (2.1) nous permettra de mieux comprendre les intérêts respectifs des certifications de produits et d'entreprises (2.2), avant de voir les difficultés liées au domaine grand public (2.3).

1. PANORAMA DE LA CERTIFICATION DE PRODUITS

1.1. Le cadre de la certification

L'intérêt de la certification par tierce partie

Historiquement, la certification est née de la volonté de ne pas refaire des contrôles déjà effectués. Les utilisateurs de ciments, au lieu de faire chacun leurs essais, se sont mis d'accord pour accepter ceux réalisés par la Ville de Paris en définissant avec elle le cahier des charges. La Ville de Paris, dont la compétence était reconnue par l'Etat, apposait alors sa marque sur le produit, ce qui donnait confiance à tous les utilisateurs.

Le contrôle des produits peut être effectué à trois niveaux différents. On distingue :

- le contrôle par première partie, où c'est le fabricant lui-même qui déclare la conformité de son produit au cahier des charges concerné. La reconnaissance par le marché de tels labels dépendra de l'image de marque de l'industriel ou du secteur.
- le contrôle par seconde partie, où c'est chaque client qui contrôle son fournisseur. L'inconvénient d'un tel système est que le fournisseur subit beaucoup de contrôles redondants, et qu'un problème de qualité détecté par un client n'est pas communiqué aux autres.
- le contrôle par tierce partie, auquel on réserve en France le nom de certification, et qui résout les problèmes ci-dessus. L'intérêt de l'Etat à voir s'instaurer de tels certificats est grand. Ils assurent en effet un certain niveau de sécurité des marchés, ce qui permet aux autorités de moins contrôler les produits.

Pour faciliter l'émergence des certificats, l'Etat dispose de deux outils. D'une part les réglementations (le certificat est un mode de preuve privilégié de respect de celles-ci). D'autre part, l'obligation d'avoir des produits conformes aux normes pour les marchés publics (le certificat prouvant là aussi cette conformité).

En général, la certification de produits consiste en trois opérations : un essai sur un produit (essai "de type"), un audit en usine visant à assurer que le produit est correctement contrôlé, et des visites de suivi pour éviter les dérives dans le temps. Les Anglais résumant bien la démarche par la formule : "can you, do you, have you" (essai, audit, suivi).

Le multipartisme, une garantie d'intégrité

Les cahiers des charges des certificats sont élaborés par des instances tripartites comprenant des fabricants, des utilisateurs et des tiers indépendants (certificateur, Etat...), sans qu'aucun intérêt ne soit majoritaire. Certes, ce système conduit à des lourdeurs dans la création et l'évolution des marques : ainsi, certains "comités particuliers" gérant des marques NF se réunissent tous les 6 mois.

Mais ce fonctionnement garantit que les certificats prennent en compte l'intérêt du client, que celui-ci n'est pas trompé sur leur contenu. Cela évite de créer des certificats trop éloignés de la demande, qui ne rentabilisent pas les investissements nécessaires à leur création.

Enfin, si le produit est destiné au grand public, cela permet d'assurer que le point de vue des consommateurs est exprimé, dans la mesure où il existe.

L'efficacité du système dépend largement de la représentativité des partenaires et de leur degré d'implication, ce qui explique que les situations soient différentes d'un pays à l'autre malgré des structures similaires, voire d'une marque à l'autre dans un même pays.

La certification diffuse de proche en proche, verticalement et horizontalement

Dans un secteur donné, il y a, au début, assez peu de produits certifiés. Puis, au fur et à mesure que des produits non certifiés se retrouvent en concurrence avec des produits certifiés, l'impact du certificat augmente dans ce secteur. Ce processus est d'autant plus rapide que les produits diffusent vite.

L'existence d'un certificat dans un secteur engendre une demande de certification de la part des fabricants de produits de substitution : c'est ainsi qu'on passe des tuiles en béton aux tuiles en terre cuite. La remontée de filières est également un mode de diffusion (on observe désormais le même phénomène pour l'assurance qualité) : un fabricant soumis aux contrôles d'un certificateur sera plus exigeant envers ses fournisseurs, et peut être amené à leur demander des garanties similaires à celles qu'on lui demande.

Dans tous les cas, la certification se répand de proche en proche (comme de "bouche à oreille") : c'est ce qui explique qu'elle soit très forte dans certains secteurs, par exemple la construction, et quasiment absente dans d'autres.

Certification et normalisation se tirent mutuellement

Avec les marchés publics, nous avons vu un exemple des liens entre certification et normalisation. Ceux-ci sont nombreux, mais il est important de bien distinguer les deux notions.

Une norme est avant tout un outil économique, dont l'utilisation est volontaire. Elle permet d'économiser du temps de bureau d'études et d'éviter des problèmes de compatibilité. On peut trouver de nombreux types de normes : sécurité, aptitude à l'emploi (ou aptitude à la fonction), compatibilité entre produits, méthodes d'essais... En France, elles sont homologuées par l'AFNOR avec un droit de veto de l'Etat. Ce dernier a la possibilité de rendre des normes d'application obligatoire, mais ceci est rare (100 normes environ sur 14000 normes françaises).

Si les grandes marques nationales (par exemple NF en France) attestent souvent la conformité aux normes, la certification ne se réduit pas à ce cas. Les normes sont en effet le résultat d'un consensus difficile, et leur élaboration est lente et laborieuse.

Ainsi, un certificat qui se veut sélectif devra aller au-delà du niveau d'exigences fixé par le consensus normatif. S'il veut évoluer vite, il devra anticiper sur l'évolution des normes. Mais il reste que tout certificat a intérêt à s'appuyer sur les normes existant dans le domaine, ne serait-ce qu'en matière de méthodes d'essai et de mesure. La normalisation est donc utile à la certification.

A l'inverse, il est très important que la normalisation reste proche des préoccupations et des évolutions techniques du marché. Pour cela, elle doit s'appuyer sur les travaux d'élaboration des cahiers des charges des certificats, qui la "tirent". En retour, ce rapprochement permet d'élaborer des normes "utilisables" pour de futurs certificats. La certification est donc utile à la normalisation.

Tout ceci conduit les certificateurs à collaborer avec leur organisme de normalisation national. En France, cette collaboration est encouragée par les pouvoirs publics, qui incitent tous les certificateurs à travailler avec l'AFNOR.

Enfin, pour l'AFNOR comme pour ses homologues européens, la certification est une ressource d'appoint, qui finance une partie du déficit structurel de la normalisation. En France, cette part reste modeste : moins de 10 % du budget, contre plus de 30 % de subvention.

La certification est-elle protectionniste ?

Toutes les préoccupations, tous les mécanismes que nous avons examinés jusqu'ici, semblent bien éloignés du protectionnisme. Pourtant, ni les normes ni les certificats n'échappent à cette critique, qui se fait particulièrement acerbe à l'approche de 1993. Il faut dire que des noms comme NF, choisis dans l'après-guerre, n'arrangent rien.

Qu'en est-il en fait ? La certification vise à mettre en valeur des spécificités sur un marché, pour se protéger de concurrents. Il se trouve que l'échelle nationale est naturelle pour répondre à ces préoccupations : les industriels sont organisés à cette échelle, il existe des organismes nationaux capables de gérer des marques, il existe un sentiment national chez le consommateur. La notion de qualité, qui est assez homogène à l'intérieur d'un pays, varie d'un Etat à l'autre.

Bref, si la certification peut se retrouver protectionniste, c'est souvent parce que le consommateur d'un pays a ses habitudes. Ces entraves-là sont les plus difficiles à faire tomber. Notons qu'elles contribuent puissamment à protéger le marché européen du reste du monde, en le rendant plus complexe. Les industriels désirant vendre sur le marché européen doivent en fait s'adapter à des marchés nationaux. Les grands industriels qui sont déjà adaptés souhaitent donc le maintien de ces "frontières" qui leur donnent un avantage concurrentiel.

En toute hypothèse, il serait injustifiable de tenter de gommer les spécificités françaises plus vite que nos partenaires ne gommement les leurs.

1.2. Le paysage européen

L'Europe de la certification est dominée par trois grands pays, l'Allemagne, la France et la Grande Bretagne; ce sont d'ailleurs les trois principaux pays normalisateurs (20000 normes allemandes, 14000 normes françaises, 10000 normes anglaises).

en France

En France, la certification de produits est réglementée par la loi Scrivener, du 10 janvier 1978 ; cette loi a été faite dans le but de protéger et d'informer le consommateur, de contrôler le système afin d'éviter les abus et les tromperies. Elle impose que tout organisme certificateur soit agréé par l'autorité administrative. Il doit en particulier justifier de son indépendance et de son impartialité vis à vis des demandeurs de la marque, de sa capacité à contrôler les produits et les moyens de production... De plus, d'après le décret d'application de la loi, chaque règlement technique, qui définit le champ d'application du certificat et toutes les conditions que doit vérifier le produit, doit être approuvé.

Les décisions d'agrément ou d'approbation sont prises par le ministère chargé de l'industrie (ou de de la construction suivant le cas), après avis des ministères concernés et d'un comité consultatif des certificats de qualification (CCCQ).

La loi, le décret d'application et sa récente mise à jour (visant à intégrer de nouveaux secteurs) sont donnés en annexe.

Il y a à ce jour 23 organismes certificateurs agréés en France, dont le principal est l'AFNOR ; l'AFNOR possède la marque NF et délivre tous les certificats de qualification fondés sur les normes françaises. Elle ne possède pas de laboratoire et sous-traite donc tous les essais nécessaires. Elle gère environ 130 applications, ce qui en fait le certificateur de loin le plus important en France (70 % du volume). Mais une partie des certificats NF est gérée par l'intermédiaire d'autres organismes et l'AFNOR ne touche qu'un droit d'usage de la marque. Donc son chiffre d'affaires (28 millions de Francs environ, relativement stable) est inférieur à ce que représente NF dans le paysage.

Parmi les autres organismes agréés, on trouve un grand laboratoire d'Etat (le LNE), qui gère quelques certificats en propre (emballage...) et travaille par ailleurs pour l'AFNOR. La certification représente pour lui environ 10 millions de Francs.

On trouve aussi des centres techniques (CTBA, CTC, CSTB...), surtout dans le domaine du bâtiment. Ils ont été créés à l'initiative de l'Etat et sont spécialisés par secteurs d'activité. Ils sont proches des fédérations professionnelles, qui les financent partiellement.

Par ailleurs, ces fédérations contrôlent directement certains organismes (CERTIMECA, APSAD...), créés suite à une demande du marché.

On voit dans cette répartition que les principaux intéressés dans la certification française sont :

- les industriels eux-mêmes qui développent leurs certificats pour promouvoir leurs produits et améliorer la qualité,
- mais surtout l'Etat, pour contrôler les produits mis sur le marché.

Plus de la moitié des organismes sont liés au monde de la construction, qui apparaît comme le domaine de prédilection des certificats. Dans les autres pays européens, on retrouve en général les mêmes secteurs et les mêmes évolutions.

en Grande Bretagne

Le gouvernement a institué un Conseil National d'Accréditation des organismes de certification (NACCB). Il évalue les organismes de certification qui veulent être accrédités, ce qui n'est pas obligatoire mais permet de travailler pour l'Etat. 24 organismes ont été accrédités par le NACCB, les deux plus importants sont la BSI et la Lloyd's. La BSI est également l'organe de normalisation britannique.

Le système anglais présente trois caractéristiques essentielles :

- La certification des systèmes d'assurance qualité y tient une très grande place. Le gouvernement la soutient activement, par exemple en éditant un annuaire des entreprises certifiées. C'est la base de sa politique qualité.
- Cette certification d'assurance qualité est très proche du produit : la capacité effective de l'entreprise à fabriquer des produits conformes est vérifiée.
- La certification de produits se base sur ces certificats d'entreprises ; elle est obtenue en rajoutant essentiellement un essai.

La BSI gère l'essentiel de la certification de produits britannique, avec la Kitemark, attestant la conformité aux normes. Elle a un positionnement assez similaire à celui de NF en France (50 % dans le secteur de la construction), et compte 250 applications (contre 150 pour NF). Le gouvernement britannique ne veut pas donner un rôle privilégié à la Kitemark, qui reste l'affaire de la BSI.

La BSI gère aussi une "safety mark", de création récente. Elle reste limitée aux appareils électriques et à gaz, et est en voie de disparition. Enfin, les fabricants peuvent aussi déclarer eux-mêmes la conformité de leurs produits aux normes, sans même le signaler à la BSI.

Notons que l'Etat britannique subventionne ses organismes en prenant bien soin de ne rémunérer que des tâches effectuées pour lui (représentation internationale...). Cela conduit à une politique commerciale agressive, mais aussi à une position inattaquable vis-à-vis de Bruxelles.

en Allemagne

La certification de produits présente un visage tout à fait différent en Allemagne. Le DIN, organisme normalisateur allemand, fait relativement peu de certification lui-même. Les normes DIN servent cependant de base à toute la certification de produits.

Dans le domaine de la sécurité, il existe la marque GS (Geprüfte Sicherheit), propriété de l'Etat, qui atteste de la conformité à la réglementation (loi GSG sur la sécurité). C'est un mode de preuve volontaire, mais difficilement contournable. Il s'agit dans presque tous les cas de stricte conformité à des normes DIN, mais c'est un expert seul qui décide de la conformité ou de la non-conformité du produit, qui interprète la norme. Notons que ce certificat est basé uniquement sur des essais : l'industriel allemand ne cherche pas à présenter un prototype non représentatif car cela l'exposerait à des dénonciations de ses concurrents.

Les TÜV (Technische Überwachungsvereine) sont les principaux des 85 laboratoires habilités à délivrer cette marque. Leur activité s'étend à de nombreux autres domaines et ils représentent une puissance financière et technique considérable (le seul TÜV Rheinland a un chiffre d'affaires de 1,2 Mds de francs).

La confiance accordée par le marché à cette marque GS, explique en partie le faible développement des marques DIN de conformité aux normes, le consommateur n'ayant pas besoin de garantie supplémentaire...

On peut cependant identifier d'autres raisons. L'auto-certification, simple déclaration du fabricant de sa conformité aux normes voire à un cahier des charges technique, est très répandue sur le marché allemand. Elle est crédible car tout abus est sanctionné par le marché :

- un industriel concurrent fait immédiatement un procès au fabricant concerné, en vertu de la loi sur la concurrence déloyale qui semble être une menace efficace ;
- les associations de consommateurs sont également très présentes sur le marché avec, en particulier, un très fort impact des essais comparatifs ;
- le marché est très contrôlé par les différents Länder.

L'entreprise utilisant l'auto-certification est enregistrée par le DIN, ce qui donne droit à l'utilisation du logo "DIN entre deux barres".

L'importance des certificats de qualité, en nombre et en impact sur le public, est aussi une des caractéristiques du système allemand. Le RAL est chargé de contrôler l'ensemble de ces certificats, qui vont en général bien au-delà des normes DIN ; il est lui-même sous contrôle de l'Etat allemand et accrédite des comités sectoriels. Les industriels utilisent beaucoup ces certificats dans leur publicité, comme arguments de vente. Ils évoluent très vite, collent parfaitement au marché et sont souvent très sélectifs. L'Ange Bleu est le certificat de ce type le plus connu (90% de notoriété en Allemagne).

On constate donc une segmentation du marché qui contraste nettement avec l'omniprésence de NF en France.

Les autres pays

L'Espagne et l'Italie occupent une position intermédiaire dans l'Europe de la certification, avec des systèmes existants mais n'ayant pas beaucoup d'impact.

L'Espagne a une structure proche de celle de la France, avec un organisme, l'AENOR, qui ressemble à l'AFNOR en France, et un rôle de l'Etat très important. La certification y est peu implantée.

En Italie, l'organe de normalisation, UNI, ne fait que peu de certification et uniquement de la conformité aux normes. En pratique, il se situe dans les domaines où les acteurs économiques n'ont pas pris l'initiative ; il existe par ailleurs de nombreux instituts de certification, spécialisés dans un secteur d'activité, comme le textile, le bois ou l'acier.

1.3. Les évolutions du paysage

Une ouverture croissante aux étrangers

Les certificats sont de plus en plus ouverts aux fabricants étrangers, et cette tendance est irréversible. Elle est présente dans tous les pays, y compris en Allemagne. Les taux d'ouverture varient de 5 à 12 % (voire 20 % pour la Kitemark). Il est impensable - et interdit - d'afficher une quelconque discrimination à l'égard d'un étranger désirant obtenir un certificat, surtout depuis l'acte unique. Il reste que l'élaboration des cahiers des charges se fait légitimement en lien avec des représentants nationaux de l'industrie. Il reste aussi qu'il est difficile à un étranger de passer par des organismes dont il maîtrise mal la langue et les pratiques (au Japon, les procédures à suivre ne sont pas traduites).

Pour résoudre cette dernière difficulté, la France a créé un réseau d'aide technique à l'exportation (NOEX).

En particulier, une antenne a été créée en Allemagne, tant convoitée par les industriels. Parallèlement, au plus haut niveau de l'Etat, un accord a été conclu pour que 5 laboratoires français puissent délivrer la marque GS. Ceci a été "échangé" contre des prestations similaires dans le domaine médical. De tels accords peuvent présenter un intérêt. Mais il est clair qu'ils ne peuvent émaner que d'arbitrages politiques entre des domaines industriels d'une part, entre des laboratoires d'autre part. Leur généralisation est difficilement envisageable en pratique, et leur caractère par nature interventionniste n'est guère dans l'air du temps.

Il reste que les certificats nationaux, quoique ouverts aux étrangers, gardent une image nationale dans le public, qui croit souvent que NF veut dire "Made in France". Ainsi, de faux NF sur fond bleu-blanc-rouge fleurissent régulièrement sur des produits étrangers. On nous a également signalé que le fabricant de baignoires qui faisait le plus apparaître NF sur sa publicité était espagnol, et il s'agissait d'un véritable NF.

En France, les certificats s'éloignent des normes

Il est apparu rapidement que la conformité à des normes établies ne répondait pas à toutes les demandes de certification. En effet :

- Les produits peuvent ne pas être encore normalisés (nouveaux produits)
- Certains critères devenus importants peuvent ne pas être pris en compte dans la norme (progrès techniques)
- Le niveau du consensus normatif peut être trop bas pour assurer la sélectivité souhaitée

On peut remarquer que cette évolution a déjà eu lieu en Allemagne, où les marques RAL vont bien au-delà des normes.

Plusieurs opérateurs, à commencer par le LNE, ont donc développé des certificats non basés sur des normes pour répondre à cette demande et prendre de l'indépendance. La certification de ce type croît actuellement de plus de 10 % par an.

Mais nous avons vu que les pouvoirs publics avaient un intérêt majeur à ce que la certification reste liée à la normalisation. Ils ont donc incité les organismes à s'entendre avec l'AFNOR pour créer des marques conjointes (par exemple NF - LNE). Les organismes y trouvent leur intérêt dans le cas où la marque s'adresse au grand public, car ils bénéficient alors de l'image de marque de NF. Mais dans les autres cas, NF ne leur apporte rien, et ils souhaitent souvent garder leur indépendance.

Enfin, l'AFNOR elle-même, par suite de ces évolutions, développe des marques NF (marque de "conformité aux normes françaises", rappelons-le) plus exigeantes que les normes, et persévère dans cette voie, qui paraît effectivement porteuse commercialement. En particulier, elle s'appuie sur des prénormes.

L'assurance qualité prend une place croissante

Nous reparlerons plus loin de la certification de systèmes d'assurance qualité. Indépendamment de l'émergence de celle-ci, les certificats de produits s'appuient de plus en plus sur des procédures d'assurance qualité, et ceci dans tous les pays.

- La partie "audit" de la certification de produits est passée par plusieurs étapes :
- contrôle de la régularité de la production par le certificateur
 - audit par le certificateur des procédures de contrôle de l'entreprise (ISO 9003)
 - audit par le certificateur du processus de production (ISO 9002).

Cette dernière transition s'opère en France sous la pression des fabricants eux-mêmes, et aussi des grands donneurs d'ordres (GDF...). En Angleterre, l'utilisation de l'ISO 9002 est générale.

- Ainsi, la certification consiste souvent de nos jours en :
- un essai sur un produit (essai "de type")
 - des audits en usine visant à assurer qu'un plan qualité adapté est appliqué au produit
 - des visites de suivi

C'est la deuxième partie de la démarche de certification qui est progressivement reprise par l'assurance qualité. La certification reste spécifique au produit concerné, et nécessite l'audit du plan qualité relatif à celui-ci.

Les réseaux traditionnels ont tendance à éclater

Chaque secteur de la certification était traditionnellement organisé en un petit monde entretenant des contacts privilégiés. Des certificateurs travaillent avec un nombre réduit de laboratoires (quand ils ne font pas eux-mêmes les essais), pour des industriels dont ils connaissent les représentants.

Les grands industriels utilisent peu la certification de produits, mais participent souvent aux comités. Cela leur permet de suivre l'actualité du secteur, de contrôler leurs fournisseurs ou d'aider leurs clients. Les évolutions de la normalisation et de la réglementation sont essentielles pour eux.

Les industriels plus petits sont directement visés par la certification. Ils sont représentés par la fédération professionnelle qui est un intermédiaire quasi-obligé. Or, son intérêt ne coïncide plus toujours avec celui des certificateurs : en effet, elle a parfois intérêt à limiter l'ouverture, la sélectivité et la souplesse des certificats.

Les certificateurs ont de plus en plus une logique commerciale les conduisant à s'ouvrir à l'étranger, et à faire jouer la concurrence entre laboratoires. Ainsi, dans le domaine de l'électricité, à tradition certificatrice très ancienne, l'UTE délivrait les certificats pour le compte de l'AFNOR, le LCIE faisait les essais. Mais récemment, l'UTE a décidé de faire jouer la concurrence entre le LCIE et le LNE.

Les laboratoires subissent donc une concurrence croissante, tant de la part de leurs collègues français (fin des partages traditionnels du marché) que des étrangers. Les centres techniques, qui ont leurs propres laboratoires, sont moins touchés par ces évolutions.

L'introduction de plus de concurrence ne doit pas nous faire perdre de vue l'intérêt de maintenir des contacts étroits entre les différents acteurs du système, afin que chacun ne soit pas seulement sensible à ses intérêts à court terme. En Allemagne, les TÜV se livrent une dure concurrence, mais se parlent régulièrement pour faire évoluer les certificats.

2. MARCHE ET CONCURRENCE DE LA CERTIFICATION DE PRODUITS

2.1. Une typologie de la certification

On peut distinguer plusieurs types de certification de produits, qui correspondent à des motivations différentes de l'Etat, de l'industriel ou de la profession.

La première distinction que nous établirons permettra de raisonner sur l'avenir de la certification et les enjeux internationaux ; elle porte sur le type de cahier des charges imposé au produit.

La deuxième distinction nous permettra d'étudier la concurrence : elle porte sur le type de clients visé par le produit certifié.

Réglementations de sécurité

On trouve des certificats de sécurité dans tous les grands pays ; ils font référence à des normes et attestent de la conformité à une réglementation. On retrouve ici un intérêt majeur de l'Etat, qui doit assurer la sécurité du consommateur, de l'utilisateur.

La certification a toujours été un mode de preuve très privilégié, de par l'intervention d'une tierce partie indépendante et approuvée par l'Etat. Ce créneau sécurité a été un des principaux moteurs du développement de la certification de produits.

Dans beaucoup de pays, il existe des marques spécifiques à la sécurité. C'est le cas de GS en Allemagne, et de la "safety mark" moribonde en Angleterre. En France, on ne distingue pas les certificats de sécurité des autres.

L'utilisation de ces marques correspond à une démarche volontaire des industriels. Mais ce sont des passeports nécessaires pour les marchés nationaux, car les procédures d'autorisation permettant de s'en passer sont lourdes et aléatoires. En outre, certains apprécient l'existence d'audits extérieurs, qui assurent une pression sur leurs services de fabrication ou sur leurs laboratoires internes.

"Qualité consensuelle" : aptitude à l'emploi

On peut distinguer un deuxième créneau, en restant dans la conformité aux normes : des normes non liées à une réglementation, allant au-delà de simples conditions de sécurité. En pratique, de telles normes définiront les caractéristiques que doit présenter le produit pour remplir sa fonction ; ce sont des critères d'aptitude à l'emploi.

Ces normes sont difficiles et longues à élaborer. En outre, elles conduisent souvent à la mise en oeuvre d'essais compliqués et coûteux. Par exemple, établir qu'une machine à laver lave effectivement est difficile et cher, et est très différent d'attester qu'on ne peut pas s'électrocuter avec.

Notons que la distinction entre la sécurité et l'aptitude à l'emploi n'est pas toujours aussi évidente. La marque NF est présente pour l'essentiel sur ces deux créneaux, la Kitemark également. Enfin, certains certificats NF s'appuient sur des prénormes.

De tels certificats servent à distinguer les produits dans lesquels le client peut avoir confiance, à guider son choix. Ils sont très recherchés par les acheteurs publics, qui demandent obligatoirement la conformité aux normes ; les marchés publics ont d'ailleurs largement contribué à développer ces marques.

Elles traduisent le niveau d'exigences consensuel d'un marché national, qui peut varier d'un pays à l'autre. Elles ne permettent pas d'évolutions rapides, elles servent de base de référence. Leur caractère discriminant diminue naturellement avec le temps : victimes de leur succès, elles deviennent progressivement un passeport pour leur marché national.

"Qualité sélective"

Il existe aussi des marques de qualité allant au-delà des normes ou prénormes consensuelles. Ce créneau est très représenté en Allemagne avec les certificats du RAL ; quelques uns existent également en France. A la différence des deux cas précédents, l'Etat n'a pas d'intérêt direct au développement de tels certificats. La demande ne peut venir que d'industriels qui cherchent à se différencier de leurs concurrents et à justifier de prix élevés. Ce sont des certificats "de luxe".

De telles marques ne peuvent les intéresser que si elles sont sélectives, susceptibles d'évoluer rapidement, en suivant les besoins du marché, le progrès technologique. Elles peuvent alors être utilisées comme argument de vente, et sont souvent des substituts à des marques propres. Elles sont particulièrement adaptées aux secteurs très dispersés, aux petites entreprises qui n'ont pas la capacité d'avoir une politique de marque individuelle.

L'organisme certificateur doit être très proche des industriels, qui doivent réellement participer à l'élaboration des marques. Mais il faut aussi que la profession accepte la sélectivité. L'Allemagne semble maîtriser ce processus (comme le montre l'exemple de l'Ange Bleu), dont les difficultés sont cependant réelles.

Concurrence de la certification de produits

La certification de produits n'est pas le seul outil à la disposition des industriels, pour promouvoir leurs produits ou améliorer leur qualité.

Leur premier outil de promotion, c'est leur marque propre : tout industriel qui a un nom à défendre, aura peu tendance à mettre en valeur des certificats sur ses produits. Il les prendra uniquement dans le cas où il existe une réglementation, ou parfois pour éviter des contrôles.

Les essais comparatifs intéressent davantage ces industriels-là, car un organisme indépendant (une association de consommateurs) témoigne des avantages du produit, tout en mettant la marque individuelle en valeur.

Les labels collectifs ou les labels de distributeurs, sans intervention d'un organisme tiers, peuvent servir à promouvoir des produits sans marque individuelle. Le certificat de produit a comme seul avantage d'apporter une garantie supplémentaire d'indépendance, mais il coûte généralement plus cher.

La certification de produits a longtemps permis aux entreprises de progresser dans la qualité de leurs produits ; sur ce créneau, elle doit faire face à une concurrence toujours plus dure de la certification des systèmes qualité des entreprises.

Les atouts et faiblesses de la certification de produits par rapport à ses concurrents sont détaillés plus loin. Auparavant, nous allons examiner les marchés possibles des produits certifiés, qui conduisent à des situations différentes.

Situation suivant le type de clients

Il faut distinguer différents types d'échanges suivant que le client est un autre industriel, un installateur, un distributeur ou l'Etat.

S'il y a vente entre deux industriels, on constate que l'assurance qualité domine le marché. La certification de produits n'a d'ailleurs jamais été très présente sur ce domaine : elle n'est pas adaptée quand l'industriel travaille sur commande ou sur de petites séries. Au contraire, le certificat d'assurance qualité montre les capacités de l'entreprise elle-même.

En Grande Bretagne, la tendance est de certifier des entreprises de plus en plus petites (inférieure à 10 personnes), ce qui n'est pas le cas en France ni en Allemagne. Pour de toutes petites entreprises (moins de 20 personnes), nous pensons qu'une certification d'assurance qualité n'est pas adaptée, surtout si elle exige une conformité complète de l'entreprise aux normes ISO 9000.

Une certification de produits type "qualité" peut alors exister, en l'absence de marque propre, à condition que les séries fabriquées soient assez longues. Citons aussi le cas de la sidérurgie, qui semble avoir besoin d'un marquage sur le produit, et a des séries longues.

S'il y a vente à un installateur, la certification de produits a de bien meilleures perspectives : c'est déjà son domaine de prédilection. Dans tous les pays on la retrouve beaucoup dans la construction, dans l'électricité... (NF, RAL). Les installateurs ont besoin de garanties techniques, d'assurances. Ils peuvent difficilement contrôler l'ensemble des produits eux-mêmes et trouveront avantage à pouvoir se fier à un certificat. Ils sont intéressés par les trois types de certificats évoqués précédemment : sécurité, conformité aux normes, qualité, et par des services complémentaires comme l'assistance juridique.

Ils forment un public réduit que les organismes certificateurs peuvent facilement toucher : on peut les sensibiliser à un certificat, leur montrer les avantages, même s'ils sont techniques. Ils ont l'habitude d'utiliser des références complexes.

Ils sont souvent attachés à leurs marques : sur ce créneau, on trouve aussi bien des marques NF que des marques plus sectorielles (vitrages isolants CEKAL, produits de traitement et de préservation du bois CTB/P+...), et cette situation semble stable.

S'il y a vente à un distributeur, il y a peu de certification de produits aujourd'hui : les certificats, comme les essais comparatifs, n'intéressent pas a priori les distributeurs, car ils nuisent à leur politique de vente. Leur comportement est le même que vis-à-vis des marques individuelles ; ils les écraseront si leur image dans le public est faible, les utiliseront comme produits d'appel si le public les réclame. Ainsi en France, où les certificats sont peu connus du public, ils ne passent pas la barrière des distributeurs, alors qu'en Allemagne, ils seront mis en valeur et favorisés. Ce raisonnement s'applique aussi à NF, qui est souvent apposé sur une étiquette (et non gravé comme GS ou la Kitemark) et est facile à arracher.

Dans le cas de la distribution spécialisée, il peut y avoir accord avec la profession pour lancer des certificats. Par ailleurs, les distributeurs peuvent être intéressés par des certificats leur évitant des contrôles de l'Etat. Mais, vraisemblablement, le distributeur privilégiera ses propres labels et sera, au départ, un obstacle au certificat.

Pour passer cette barrière, en France, il faut susciter une demande dans le public. A l'heure actuelle, le seul certificat connu du grand public est NF, mais avec une image très floue car il est présent sur tous les créneaux... En général, les certificats s'adressant au grand public - et seulement ceux-ci - veulent pouvoir bénéficier de cette image en rajoutant "NF" à leur logo. Ce grand rassemblement permettrait de n'avoir qu'une image à faire connaître, mais rend difficile la communication. Nous aurons l'occasion d'y revenir.

Nouveaux domaines

Nous avons vu que dans les domaines classiques, la certification de produits n'a que peu de perspectives de développement : elle est déjà très présente dans certains types d'échanges (installateurs), et a beaucoup de difficultés à étendre son champ. En particulier, en France, elle est peu présente dans le grand public, et l'investissement nécessaire pour s'y positionner serait énorme, d'autant que la grande distribution constitue actuellement un obstacle.

Aujourd'hui, elle voit de nouveaux secteurs s'ouvrir à elle, en particulier dans les services. C'est une opportunité à saisir avant qu'elle ne soit récupérée par d'autres. Elle peut permettre aux organismes d'augmenter leur visibilité dans le grand public. Cela peut redonner une nouvelle jeunesse à la certification de produits.

Les secteurs concernés sont des secteurs dispersés, dans lesquels les marques individuelles sont peu développées. Par exemple, on repère des demandes des organismes de formation, des déménageurs, des dépanneurs, du tourisme, voire des pompes funèbres. Ces professions cherchent à redorer leur image de marque auprès du public en affichant une étiquette discriminante, en mettant en valeur les bons éléments.

La certification de produits ayant accompli avec succès cette tâche pour les produits industriels, des méthodes similaires devraient pouvoir y parvenir dans les services.

Un secteur tout à fait différent offre également des perspectives : c'est l'environnement. On retrouve ici un intérêt pour l'Etat (protéger l'environnement), et un intérêt du public, qui est de plus en plus sensible à ce concept. On a vu fleurir, dans tous les pays, une offre de "produits verts" : ce sont des initiatives privées, en particulier de distributeurs. Mais dans ce domaine, le consommateur ne peut pas vérifier lui-même que le produit a les qualités décrites, qu'il est meilleur qu'un autre pour l'environnement, il doit faire confiance à celui qui labellise.

L'exemple de l'Ange Bleu en Allemagne montre qu'un certificat peut parfaitement réussir. Son indépendance vis à vis des industriels et distributeurs, son contrôle par l'Etat peuvent lui donner une légitimité auprès du public que n'a pas un label privé. Des initiatives existent tant au niveau européen qu'au niveau français (voir en annexe). Mais pour qu'une certification de produits réussisse, il ne faut pas rendre le contenu trop complexe : il ne doit pas être trop lourd, ni trop coûteux pour qu'il intéresse les industriels ; son message vers le public doit être simple, et il doit représenter suffisamment de produits pour intéresser le consommateur...

Ce domaine a la particularité d'intéresser a priori tous les industriels, qu'ils aient ou non une marque propre, quel que soit leur secteur d'activité. Même les distributeurs y seraient favorables. Il peut contribuer à développer l'image globale de la certification et à y sensibiliser le consommateur. Mais là encore, l'assurance qualité propose des solutions alternatives : les éco-audits.

2.2. La certification de produits face à la certification d'entreprises

La certification d'entreprises devient incontournable

La certification de conformité des systèmes d'assurance qualité aux normes de la série ISO 9000 - plus simplement certification d'entreprises - est devenue en fait un concurrent majeur de la certification de produits.

Dans le domaine des échanges entre industriels, les grandes séries deviennent rares. La mutualisation des contrôles de seconde partie des donneurs d'ordres ne peut pas toujours être réalisée par un certificat de produits. En effet, une production sur commande ou en trop petite série ne justifie pas l'élaboration d'un cahier des charges. La partie commune - donc mutualisable - des contrôles se trouve alors réduite à l'audit du système qualité, ce qui conduit à utiliser la certification d'entreprises. Cette évolution, assez récente en France, semble être une lame de fond en ce qui concerne les échanges entre industriels.

Augmenter le niveau qualité de l'entreprise grâce à des audits, objectif qui pouvait être atteint auparavant par certification de produits, se réalise tout naturellement avec la certification d'entreprises. En outre, la certification d'entreprises donne confiance aux acheteurs distributeurs ou professionnels sur la sécurité et le caractère "honnête" des produits de l'entreprise. De plus, elle est à la mode. Ainsi, en dehors des cas où la sécurité ou un besoin de promotion particulier justifie un marquage sur le produit, la certification d'entreprises peut suffire, même au-delà des échanges entre industriels.

Cette dernière restriction vient du fait qu'on ne peut pas faire figurer sur le produit le certificat d'entreprise qui, juridiquement, ne garantit rien sur le produit lui-même. On ne peut qu'adopter une formule comme "fabriqué dans une entreprise certifiée conforme aux normes ISO 9000", artifice utilisé en Angleterre.

Il reste qu'il est plus difficile d'avoir un certificat d'entreprises qu'un certificat de produits, les exigences étant beaucoup plus générales dans le premier cas. La certification d'entreprises ne s'adresse donc pas à tout le monde, quoique le type d'entreprises visé varie d'un pays à l'autre.

Des cas intermédiaires : l'exemple du transport des matières dangereuses

La concurrence est encore renforcée par l'émergence d'une demande de certification de services, qui est un hybride entre les certifications de produits et d'entreprises.

Prenons l'exemple des transporteurs de matières dangereuses. La demande de certification est née d'une volonté des différents Etats européens de garantir la sécurité de ces transports. Pour cela, il est nécessaire de légitimer le "petit" transporteur vis-à-vis du "gros" donneur d'ordres, afin qu'il puisse pratiquer des tarifs suffisamment élevés pour ne pas être tenté de sacrifier la sécurité à l'économie. En outre, la certification évite efficacement la multiplication des audits de seconde partie.

Mais il ne s'agit pas seulement de la certification du système qualité du transporteur. Il s'agit de certifier que celui-ci est à même d'effectuer une prestation donnée en respectant certaines règles. Tout comme pour la certification de produits, c'est ici le résultat qui compte. Alors, quel certificat choisir ?

La solution retenue a été de faire appel à la certification d'entreprises, car 90 % du contrôle porte sur les ISO 9000, et que le problème est international donc plus facilement réglé avec des références internationales. Mais il faut évaluer aussi le respect des règles spécifiques aux matières dangereuses, et il n'est pas simple de "faire rentrer" ce contrôle dans les ISO 9000. La solution envisagée est de créer une certification à deux vitesses dans le secteur du transport, avec un certificat ISO 9000 simple, et un certificat portant la mention complémentaire "transport de matières dangereuses" moyennant les contrôles nécessaires.

Vers un partage de la certification de services ?

La certification des services semble être plus proche de la démarche "certification d'entreprises" pour les services aux industriels, ou quand il y a obligation de moyens (garantie sur les moyens mis en oeuvre et non sur le résultat). L'entreprise devra être suffisamment grande.

En revanche, une démarche type "produits" paraît plus adaptée aux services au consommateur (pour lesquels un affichage est nécessaire), ou à obligation de résultats. Il faut aussi que le service rendu soit suffisamment répétitif.

En Angleterre, la certification d'entreprises semble se généraliser à l'ensemble des services. Les entreprises concernées sont souvent très petites (moins de 20 personnes), ce qui ne va pas sans difficultés. Il nous semble souhaitable que l'évolution en France soit plus nuancée. L'encadrement de la certification ne doit pas biaiser le choix des demandeurs.

Le maintien de deux pôles indépendants est irréaliste

Nous avons vu que des zones de recouvrement entre certifications de produits et d'entreprises existaient. Comme la certification de produits se base, entre autres, sur des audits d'assurance qualité, ceux-ci sont faits deux fois si l'entreprise veut les deux certificats. Cette situation est difficilement tolérable pour l'industriel, qui est alors amené à choisir. Quand l'entreprise peut prétendre à la certification d'entreprises, c'est plutôt celle-là qu'elle choisira ; elle est portée par un effet de mode, basée sur des normes internationales, et mieux adaptée aux marchés très évolutifs. Ainsi, les certificateurs de produits sont sur la défensive.

Plusieurs solutions sont possibles pour ne faire qu'un seul audit. Soit c'est un certificat d'entreprises qui donne droit à un certificat de produits après essais complémentaires (voir le cas des matières dangereuses). Soit c'est le certificateur de produits qui fait l'audit, qui servira de base à un certificat d'entreprises. Soit les deux certificateurs passent un protocole d'accord. Nous allons voir que ces cas correspondent aux évolutions respectives des trois grands pays certificateurs européens.

Angleterre et Allemagne : deux situations dissymétriques

En Angleterre, depuis 1982, la politique du gouvernement est de promouvoir à tout va la certification d'entreprises. Une vingtaine de certificateurs ont délivré de 13000 à 18000 certificats de plus ou moins bonne qualité. La BSI s'est montrée tout à fait active dans cette démarche : elle a été pionnière de la certification d'entreprises pour laquelle elle a servi de modèle, et se taille encore la part du lion. Le gouvernement a tenu à développer de la concurrence...

La BSI a su adapter sa certification de produits, en subordonnant la délivrance de la Kitemark à la conformité aux ISO 9000. De plus, tout certificat anglais accrédité donne accès à cette Kitemark dans les mêmes conditions. En effet, il y a de la place pour tout le monde : le marché potentiel est évalué à 85000 entreprises ! Toutes les entreprises devraient, à terme, être certifiées, et le manque de sélectivité n'est pas un problème.

Contrairement à l'AFNOR, la BSI dispose d'un laboratoire, BSI testing, qui effectue 75 % des essais pour la Kitemark. Celle-ci est obtenue avec un essai, un certificat, et éventuellement un audit du plan qualité du produit s'il n'a pas déjà été fait. Mais malgré cette facilité d'accès, la Kitemark se développe peu en proportion de l'assurance qualité.

En Allemagne, la situation est dissymétrique aussi, mais dans l'autre sens. La certification d'entreprises ne rentre que peu à peu dans les mentalités (quoique le mouvement soit irréversible), alors que la position de la certification de produits est très forte. Le DQS, organisme de certification d'entreprises, a été créé en 1989, alors que la Lloyds (deuxième certificateur d'entreprises anglais) commençait à investir le marché allemand. Le DQS certifie en 1992 environ 250 entreprises, et ce nombre devrait croître rapidement. Comme il lui était impossible de monter son propre système sans la collaboration des certificateurs de produits, qui se seraient aussitôt mis à le concurrencer, il a passé avec eux des accords. Il n'a que très peu d'auditeurs propres, et utilise ceux des certificateurs de produits, dont l'audit donne donc droit aux deux certificats.

Mais les plus gros des certificateurs (les TÜV Rheinland et Bayern), ayant acquis de l'expérience, ont monté leur propre système nommé TÜV CERT, qui concurrence maintenant le DQS. Le sort de ce dernier dépend donc étroitement de sa reconnaissance internationale ; heureusement pour lui, la déontologie des TÜV qui font à la fois du conseil et de la certification est assez peu appréciée à l'étranger.

En France : un divorce forcé et un remariage de raison

L'histoire de la certification d'entreprises en France, quoique récente, a été agitée. Devant la demande du marché, plusieurs organismes, dont l'AFNOR, avaient créé une activité de certification d'entreprises par tierce partie. Il est vite apparu que, pour éviter une dispersion génératrice de faiblesse, il fallait créer une structure unique, légitime, qui soit progressivement reconnue par les grands donneurs d'ordres nationaux (et qui les inclue dans son conseil d'administration). Remarquons le contraste avec l'attitude anglaise (concurrencer la BSI)...

Ce fut donc, en 1989, la création de l'AFAQ (Association Française d'Assurance Qualité), qui a délivré aujourd'hui près de 500 certificats, est sur un marché en pleine explosion, et commence à être reconnue par les donneurs d'ordres.

Il s'agissait de satisfaire des donneurs d'ordres qui font de toute façon des audits complémentaires sur les points qui leur sont spécifiques. Il fallait aussi concurrencer la Grande Bretagne, donc une certification proche du produit et basée sur une interprétation souple de la norme. L'AFAQ a donc tout naturellement adopté une approche très stricte : toute la norme, et rien que la norme, sans insister sur la conformité des produits. Bien entendu, cela conduit à une approche très différente de celle des certificateurs de produits, qui font des audits spécifiques du produit et sont prêts à fermer les yeux sur des non-conformités sans impact sur celui-ci.

On a donc assisté à une guerre froide entre une AFAQ florissante et une AFNOR un peu déstabilisée. Les arguments pertinents ne manquent pas dans les deux camps. D'un côté, certification de process (cas de l'ISO 9002) et certification de produits n'ont rien à voir, on peut fabriquer très bien un produit très mauvais. De l'autre, une entreprise en ISO 9001 n'a pas besoin de tierce partie pour attester la conformité de ses produits aux normes.

Peu à peu, les deux protagonistes sont devenus réalistes, et ont adopté un protocole permettant la reconnaissance des audits existants (sous réserve de la qualification des auditeurs), et la mise en place d'audits mixtes donnant droit aux deux certificats. L'électricité a, une fois de plus, été pionnière dans cette voie, avec l'accord de reconnaissance entre les audits AFAQ et CECC (composants électroniques). Le client de CECC demande systématiquement le certificat AFAQ. Le client de l'AFAQ demande le certificat CECC une fois sur deux, ce qui est plutôt honorable.

Comment gérer les cas intermédiaires ?

Cette solution hybride adoptée en France ne résout pas tous les problèmes. La question de la qualification des auditeurs reste en suspens. En effet, il reste pour encore de nombreuses années des auditeurs qui ne sont pas formés aux techniques assez procédurales des ISO 9000, bien qu'ils soient très compétents sur les produits. L'AFAQ rechigne donc légitimement à les reconnaître. Ce problème pourrait, à long terme, être résolu par la création d'une instance commune de qualification des auditeurs, centralisant et évaluant la compétence de chacun.

Le positionnement plutôt "haut de gamme" de l'AFAQ, qui répond à la demande des donneurs d'ordres, nous paraît laisser une place importante pour une certification d'entreprises plus souple, plus orientée produit, plus adaptée aux petites entreprises, comme cela se produit en Angleterre. Cette certification servirait de base à la certification de produits.

La différence de philosophie sur l'assurance qualité entre France et Angleterre apparaît clairement dans l'évaluation des marchés : l'AFAQ estime son marché potentiel à 10000 entreprises, et la Lloyds évalue le même marché français à 95000. Les opérateurs internationaux de certificats d'entreprises (Lloyds, Veritas...) s'intéressent à ce créneau.

Les certificateurs de produits (comme le TÜV en Allemagne) pourraient également se mettre à émettre des certificats d'entreprises proches des produits. Inversement, l'AFAQ pourrait faire de la certification de produits "haut de gamme", et peut utiliser son image.

2.3. Le grand public : un marché difficile

Sur le secteur des produits grand public, la certification de produits, les essais comparatifs, et les labels professionnels sont en concurrence et ont tous du mal à s'imposer. Ils doivent en effet passer la double barrière de l'acheteur du distributeur et de la reconnaissance par le consommateur. Pourtant, ce secteur est stratégique : c'est là que le certificat peut vraiment permettre aux produits de se démarquer, par exemple face à des produits bas de gamme interdits avant 1993 mais qui pourront circuler en vertu du marché unique.

Les essais comparatifs : l'outil des consommateurs

Les essais comparatifs ont un positionnement très semblable aux certificats de produits : tous deux étudient les caractéristiques du produit, les tests sont réalisés par un laboratoire indépendant du fabricant, les résultats peuvent être utilisés comme moyen de promotion du produit sélectionné. Il existe cependant d'importantes différences.

- L'essai comparatif est ponctuel et n'offre en lui-même aucune garantie statistique (ce qui n'est pas toujours perçu par les consommateurs).

- La reprise des essais comparatifs intéresse surtout les industriels qui ont une politique de marque, elle va contribuer à améliorer leur image de qualité. Le certificat de produit, lui, s'adresse essentiellement aux industriels sans marque propre.

Les essais comparatifs sont davantage l'outil des organisations de consommateurs ; ce sont elles qui les définissent, qui les gèrent. En Allemagne, où elles occupent une place importante, les essais comparatifs ont beaucoup d'impact sur le public (Stiftungswarentest) ; en France, ils sont, pour l'instant, très peu développés : les organisations de consommateurs (INC, UFC) restent très divisées et la reprise des essais est dans un vide juridique.

A l'inverse, la certification est plutôt l'outil des industriels ou de l'Etat ; même si elle reste contrôlée (multipartisme) et peut être utilisée par les consommateurs, les certificats sont définis par le milieu industriel.

Les deux systèmes apparaissent donc plutôt comme complémentaires, bien qu'ils aient des objectifs semblables. Mais en France, les deux ont beaucoup de mal à influencer les achats des consommateurs.

Les labels collectifs : l'outil des professions

Il arrive que les professions qui veulent mettre en place une labellisation, à des fins essentiellement d'épuration et de promotion de la qualité, se tournent d'abord vers la certification de produits et adoptent finalement une autre solution.

L'exemple des jouets est tout à fait révélateur. La profession avait des contacts avec le LNE et l'AFNOR depuis longtemps, qui n'avaient pas débouché. Les industriels avaient besoin de mettre en valeur la qualité des produits, en prenant en compte la dispersion du secteur. L'assurance qualité leur a paru être une démarche plus porteuse actuellement, et plus adaptée à un secteur où des marques propres ont de l'importance. Mais le niveau élevé des certificats AFAQ aurait entraîné une sélection que les industriels n'étaient pas collectivement prêts à assumer. Ainsi, une première phase se met en place, avec un projet de label collectif, qui n'a pas le statut de certificat. Ce label certifierait en fait les produits des entreprises qui font des efforts pour atteindre le niveau exigé par les normes ISO 9000.

Les faiblesses de la certification de produits dans ce cas ont été :

- la grande variété des produits fabriqués
- leur grande variabilité dans le temps (quelques années de vie pour les jouets 5-14 ans)
- la part importante de la réglementation de sécurité dans ce secteur, qui est traitée au niveau européen et non plus national (voir plus loin).

La Grande Bretagne, confrontée au même problème, a eu une réponse similaire (label collectif : la "Lion Mark"), avec un succès mitigé. L'Allemagne est restée fidèle à la certification de produits de type sécurité, qui bénéficiait d'une implantation ancienne.

A travers cet exemple ressortent bien les limites et les rigidités inhérentes à la certification de produits. Mais ces limites sont liées à des impératifs de transparence et de neutralité. Assouplir le cadre de la certification de produits permettrait de répondre à de telles demandes avec de meilleures garanties.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

La politique française en matière de certification de produits est délicate à mener. Les différents moteurs de la certification - mutualisation des contrôles, pression de l'Etat (sécurité, inspection des marchés, marchés publics...), épuration d'un marché, volonté de progresser en qualité, montrer un avantage comparatif en l'absence de marque propre - sont récupérés par d'autres formes de qualification des produits.

Dans le secteur industriel, elle semble remplacée en pratique par la certification d'entreprises, à moins que les longues séries ne redeviennent d'actualité. Dans le secteur des produits vendus à des installateurs spécialisés, elle a de beaux jours devant elle, à la fois pour la marque de conformité aux normes (NF) et pour les marques de "qualité sélective" (qui n'ont pas besoin de l'image de NF). Dans le secteur grand public où les distributeurs sont forts, elle ne se détache pas devant les essais comparatifs ni devant les labels collectifs.

Les ouvertures dans les secteurs des services et de l'environnement sont des occasions de relancer la certification, en particulier auprès du grand public. Mais il est difficile de choisir entre certification de produits et certification d'entreprises. Les clients ont donc besoin de passerelles entre les deux systèmes, qui leur évitent les audits multiples.

Tout ceci n'est que la partie émergée de l'iceberg : le système français actuel ne propose pas de certification basée sur l'assurance qualité mais proche du produit, qui serait plus adaptée aux petites entreprises. L'Angleterre a traité le problème en généralisant la certification d'entreprises ; l'Allemagne privilégie les certificateurs de produits, qui se tournent vers la certification d'entreprise.

Deuxième partie

LA DYNAMIQUE EUROPEENNE

La deuxième partie va nous permettre de mesurer le fort impact de la construction européenne sur les certificats. Nous verrons d'abord que l'élimination des entraves techniques aux échanges a suscité toute une politique, basée sur le marquage obligatoire CE (1.1). Il a bien des défauts (1.2), mais a un effet inéluctable sur le marché des certificats (1.3) qui doivent évoluer.

Le domaine non lié à la réglementation est également transformé par le marché unique. Peut-on créer des marques européennes (2.1) ? Faut-il conclure des alliances entre marques nationales (2.2) ? Faut-il associer un logo européen aux marques nationales (2.3) ? L'harmonisation des essais suffira-t-elle à supprimer les redondances les plus gênantes (2.4) ?

1. LE DOMAINE REGLEMENTAIRE

1.1. Le marquage CE

L'élimination des entraves aux échanges conduit à édicter des directives

La Commission des Communautés Européennes, en se fondant sur le traité de Rome, fait en sorte qu'un produit qui peut légalement circuler dans un Etat ne puisse pas être interdit dans un autre Etat. L'article 30 du traité interdit de telles restrictions à la circulation des marchandises, en prohibant les "mesures d'effet équivalent" aux quotas. Toutefois, une clause de sauvegarde permet d'interdire des produits en cas de problème touchant en particulier à la sécurité ou à la santé des personnes (article 36), sous le contrôle de la Commission. (voir ces articles en annexe).

La réglementation européenne repose sur trois piliers :

- la directive 83/189 oblige les Etats à notifier à Bruxelles les réglementations nationales, les autres pays ayant le droit de demander l'élaboration d'une directive
- la "nouvelle approche" prévoit que les directives verticales devront fixer des exigences essentielles, concernant la sécurité des utilisateurs, leur santé ou l'environnement, et renvoyer aux normes européennes pour la fixation des critères permettant d'atteindre ces objectifs. La commission donne mandat au CEN pour élaborer les normes nécessaires. Bien entendu, les problèmes de consensus se retrouvent au niveau du CEN...
- l' "approche globale" pose le principe de privilégier la reconnaissance mutuelle des certificats et des essais

Sur le fondement de ces textes, des directives "verticales", sectorielles, ont été prises (à la majorité qualifiée conformément à l'article 100 A). Elles entrent progressivement en application pour harmoniser les réglementations dans des secteurs particuliers. Parmi celles-ci, il faut mentionner celles qui sont relatives aux marchés publics : elles imposent de reconnaître à égalité avec les normes nationales les normes étrangères équivalentes.

Le marquage CE

Sur les produits concernés par une directive verticale, la nouvelle approche prévoit l'apposition du marquage obligatoire "CE". Ce marquage atteste la conformité aux exigences essentielles. Vérifiée soit par le moyen de la conformité aux normes, soit par une voie d'exception, elle donne lieu à l'apposition du marquage CE selon une procédure prévue dans la directive. Toutefois, le dernier projet de règlement de la Commission parle de conformité au contenu complet des directives...

La confusion a été grande depuis la première directive "nouvelle approche" qui porte sur les jouets. En effet :

- les modes de preuve sont très variables d'une directive à l'autre (intervention d'une tierce partie - autocertification)
- certains sujets comme les produits de construction sont très difficiles, car des particularités locales restent légitimes (conditions climatiques ou sismiques différentes...)
- la formulation des directives n'est pas homogène.

Le problème de fond reste le suivant : faut-il un marquage identique qu'il y ait ou non intervention d'une tierce partie ? Soulignons aussi que CE n'est pas une certification au sens français du terme, car elle est apposée sous la responsabilité du fabricant et non pas d'une tierce partie, même dans le cas où un certificateur intervient. Ce n'est pas la propriété d'un organisme, mais un signe destiné prioritairement aux contrôleurs des marchés des différents Etats. Enfin, CE est obligatoire de droit, et non pas seulement de fait comme un certificat de sécurité pour lequel il existe toujours une procédure dérogatoire. Ce n'est donc pas de la certification.

Les modules, avenir de la certification ?

La décision "modules" du 13/12/90, fixe les différentes possibilités d'obtenir le marquage CE. Chaque directive verticale doit choisir, en fonction du danger potentiel des produits, un ou plusieurs processus, dans la liste fixée par la directive modules. Passons en revue ces possibilités de s'assurer de la conformité d'un produit (rappelons qu'on appelle "essai de type" un essai réalisé sur un exemplaire du produit) :

- déclaration de conformité du fabricant
- essai de type et déclaration de conformité au type du fabricant
- essai de type et audit du système de contrôle du fabricant (ISO 9003)
- essai de type et audit du système de production du fabricant (ISO 9002)
- essai de type et contrôle statistique de la production par un tiers
- contrôle à 100 % des produits
- audit du système de conception et de production (ISO 9001)

On constate que, si la conformité aux normes ISO 9002 et 9003 ne peut dispenser de l'essai de type, c'est possible avec l'ISO 9001, car l'entreprise est alors capable de s'assurer elle-même de la conformité et de la déclarer. La mise en place de ce module ISO 9001 a pu se faire même en Allemagne pour la directive "implants médicaux actifs", malgré les réticences initiales de l'Etat et des professionnels concernés.

Par ailleurs, ces modules, au-delà de CE, éclairent le débat sur les certifications de produits et d'entreprises, en montrant leurs articulations possibles.

La notification vue des Etats : comment se coordonner à 12 ?

Dans certains cas, des tierces parties interviennent dans le processus d'apposition de CE. Celles-ci doivent être compétentes : c'est le processus de notification qui le garantit. Chaque Etat, pour chaque directive, transmet à Bruxelles une liste d'organismes dits notifiés, qu'il autorise à effectuer le travail. Les autres Etats reconnaissent alors la liste d'organismes, et s'engagent à considérer un produit marqué suite à intervention d'un de ces organismes comme un produit marqué sur leur propre territoire. Les entraves aux échanges sont ainsi éliminées, et les produits de différentes provenances sont traités de la même façon.

La principale difficulté que les Etats rencontreront est de contrôler le marché : comment retirer un produit dangereux (marquage abusif, erreur de l'organisme...) dans toute l'Europe ? Outre les problèmes politiques que pose la remise en cause de ce qu'a fait un autre Etat, les délais risquent d'être incompatibles avec la vitesse de circulation et de commercialisation des produits incriminés.

La France a une politique de contrôle technique des marchés de produits industriels d'abord basée sur les contrôles aux frontières, contrairement à l'Allemagne qui contrôle sur le marché. Comme le système français deviendra inopérant en 1993, le risque est grand de voir des produits "traverser" l'Allemagne sans pénétrer sur son marché, et se retrouver en France où ils seront vendus sans être efficacement contrôlés. Il nous semble donc urgent d'intensifier les contrôles sur le marché en France.

Un autre problème se pose quand plusieurs tiers interviennent. Bien sûr, le fabricant reste reponsable de la sécurité, et y est d'ailleurs sensible (image de marque). Mais cette sécurité n'est globalement garantie par aucun organisme tiers, et l'absence de coordination présente toujours un certain risque. On retrouve ici l'intérêt du concept de certification de produits où un tiers s'engage effectivement, même s'il sous-traite les essais et les audits à d'autres organismes.

La liste des organismes notifiés est établie librement par chaque Etat. On constate que les politiques adoptées sont très diverses. La Grande Bretagne notifie tous les organismes qu'elle estime suffisamment compétents pour effectuer le travail. La France, au contraire, notifie assez peu d'organismes pour que chacun ait un volume suffisant d'affaires à traiter, condition selon elle de la compétence. L'Allemagne semble hésiter entre ces deux solutions. Enfin, la Commission souhaite une coordination de tous les organismes notifiés dans chaque pays.

La notification vue des organismes : un moyen de sauver les meubles

Les organismes certificateurs de chaque pays se livrent à une concurrence acharnée pour faire valoir leur candidature à la notification. En effet, celle-ci leur apporte une certaine image de marque et quelques revenus supplémentaires, surtout si le certificateur effectue les essais.

Il faut bien voir que la notification est beaucoup moins intéressante pour les organismes que la délivrance d'une marque nationale de sécurité. Sur cette dernière, la concurrence, si elle existe, reste nationale et contrôlée. Sur CE au contraire, un fabricant peut s'adresser à n'importe quel organisme notifié, et est assuré que son produit pourra circuler. Le prix peut être un critère important. La concurrence est donc plus sévère, d'autant qu'un produit donné ne fera travailler qu'un seul organisme en tout, et non pas un organisme par Etat de destination. Pire, le fabricant peut être tenté de s'adresser au certificateur le moins exigeant...

L'intérêt de l'accréditation dans le domaine réglementaire

Il apparaît donc que les organismes notifiés se doivent d'être reconnus comme sérieux pour que les Etats puissent raisonnablement avoir confiance dans ceux de leurs voisins et que les fabricants ne repèrent pas immédiatement un point faible dans le dispositif. Si la responsabilité politique de la notification revient aux Etats, il peut être intéressant pour eux de déléguer la partie technique du processus, consistant à vérifier la compétence des organismes.

C'est l'objet de l'accréditation, sur laquelle nous reviendrons. De tels dispositifs existaient déjà dans de nombreux pays européens, où des accréditeurs vérifient la compétence des laboratoires ou des certificateurs.

L'Europe promeut cette accréditation dans la "nouvelle approche", et propose de fixer des règles communes aux organismes : c'est l'objet des normes européennes de la série EN 45000. Peu à peu, la conformité des certificateurs et des laboratoires à ces règles devient une nécessité pour être notifié dans le cadre de CE. Certains pays, la France et l'Allemagne notamment, tentent de se préserver une marge de manoeuvre, en particulier pour laisser un temps d'adaptation à leurs organismes. Mais cette position sera peut-être intenable à long terme.

L'accréditation est en effet pratique pour tout le monde dans le domaine réglementaire : elle légitime les organismes notifiés, elle légitime les Etats dans leur choix et leur évite de conduire eux-mêmes des évaluations de leurs organismes. Toutefois, ce mécanisme n'impose en rien aux Etats de notifier tous les organismes accrédités.

1.2. Image et avenir du marquage CE

Sa fonction : contrôler le marché

Le premier rôle de CE est de permettre un contrôle du marché : son apposition est obligatoire et le contrôleur peut savoir quel est l'organisme qui a effectué les contrôles, ses références codées figurant sur le produit. CE reste parfaitement compatible avec un marché unique, sans frontières, et permet de remonter les filières des produits quand nécessaire. Il est suffisant si le contrôle sur le marché fonctionne. Il est important de remarquer que CE s'adresse essentiellement aux autorités chargées du contrôle des marchés, c'est un outil à leur service qui ne n'est pas un outil de promotion pour les industriels vis-à-vis des consommateurs.

Une image problématique

Mais CE peut être perçu par le consommateur final comme une marque de qualité, attestant d'une bonne qualité européenne, alors qu'il ne prend en compte que des normes de sécurité. Cette déviation, encouragée par certains industriels et distributeurs, peut apparaître y compris dans les cas où il ne s'agit que de déclaration de conformité (certains jouets par exemple). On ne peut pas espérer que le consommateur fasse la différence entre les modules.

Les industriels de tous les secteurs, surtout quand ils ne sont pas européens, sont d'ailleurs très intéressés par ce marquage : il leur ouvre la totalité du marché européen et

bénéficie d'une bonne image dans le public. Le fait que CE soit utilisé comme argument de vente peut se comprendre hors des frontières de l'Europe, mais est tout à fait paradoxal sur le marché européen où il est obligatoire et donc ne peut être discriminant.

Il est très difficile de prévoir quelle sera l'évolution de cette image dans le futur. CE va de plus en plus se banaliser puisque de plus en plus de catégories de produits disposeront du marquage et l'image qualité devrait peu à peu s'estomper. Mais il existe un marché pour une marque de qualité européenne, en dehors du marquage CE. La Commission Européenne étudie d'ores et déjà un tel projet.

De telles marques semblent pour l'instant irréalistes, elles sont déjà difficiles à gérer au niveau national, doivent être très proches des industriels ; dans tous les cas, ce n'est pas à la Commission de créer de telles marques et les industriels ne sont pas assez organisés au niveau européen pour le faire. Tous n'y ont d'ailleurs pas intérêt : les plus grands bénéficiaires seraient, comme d'habitude, les industriels non européens qui ont tout intérêt à un marché très homogène. Les industriels européens peuvent préférer jouer sur des images nationales de qualité, auxquelles ils sont déjà adaptés.

Un avenir plein d'incertitudes

Nous avons vu que l'image du marquage CE devrait évoluer dans l'avenir : il devrait perdre une partie de son aura. De plus, du fait de la très grande diversité des modules et des contraintes qu'ils imposent, CE court un risque de perdre de sa crédibilité : les produits mis sur le marché ne seront pas forcément sûrs. Le processus est relativement maîtrisé quand il y a intervention d'un organisme de contrôle notifié, mais il est très difficile à contrôler dans le cas contraire. Or, comme le marquage est identique dans les différents cas : s'il y a un problème sur un type de produits, c'est toute l'image de marque de CE qui sera atteinte. Ce risque est d'autant plus important que l'harmonisation des procédures de contrôle entre les différents pays est à peine entamée et qu'il est encore difficile de travailler ensemble.

En Grande-Bretagne, CE semble déjà discrédité dans le public. Douze jouets portant CE (la directive "jouets" prévoit dans certains cas la simple déclaration du fabricant) ont été testés par un laboratoire indépendant. Trois seulement étaient conformes aux normes, six présentaient des non-conformités ne remettant pas en cause la sécurité (et auraient donc dû être testés par un organisme notifié et pas simplement déclarés conformes), trois étaient dangereux. Du coup, la presse britannique a appelé CE "Check Everything" (before buying).

1.3. Effet sur les marques nationales

Un nouvel intérêt pour la certification

L'interdiction de réglementer dans un pays sans soumettre son projet à la Commission, sur le fondement de l'article 30, empêche les Etats de maintenir un niveau minimum sur leur marché plus élevé que celui de leurs voisins. Par exemple, dans le domaine des carburants, le ministère de l'industrie a voulu définir un niveau de qualité pour le "super sans plomb", afin de clarifier le débat entre pétroliers et distributeurs. Mais cela a été interdit par Bruxelles, car le super sans plomb allemand est de qualité inférieure et doit pouvoir circuler, puisque cela n'affecte pas la sécurité des personnes.

La solution naturelle pour pallier cette interdiction est donc de faire un certificat "super sans plomb de qualité". Ce projet se heurte actuellement à l'opposition du ministère de la consommation, pour qui la protection du consommateur passe aussi par des prix bas, donc du super sans plomb de bas de gamme. On retrouve une situation analogue pour les pâtes alimentaires, où la France ne peut plus interdire les pâtes qui ne sont pas à base de semoule de blé dur. Laisser en place la réglementation conduit en effet à pénaliser les seuls producteurs nationaux. En revanche, un certificat pourrait attester de la qualité des pâtes, s'il était reconnu dans le public et accepté par le ministère de la consommation.

La fin des marques de sécurité nationales

La Commission a affirmé sa volonté d'interdire les marques ayant un contenu strictement identique à celui du marquage CE. Cette décision vise de nombreuses marques nationales, en particulier la marque de sécurité allemande GS. Ces marques sont accusées d'être protectionnistes, de générer des entraves aux échanges : quoique non obligatoires, elles étaient souvent un passeport nécessaire en pratique.

Ces marques nationales (GS, NF, Kitemark...) vont devoir prendre de la distance avec la simple sécurité : les réglementations sont de plus en plus harmonisées, et les marques nationales ne peuvent prétendre à aucune spécificité si elles s'y limitent. Désormais, la sécurité des produits, les modes de contrôle, sont gérés au niveau européen et non plus au niveau national. CE est une première réponse à cette évolution et, même s'il ne remplissait que partiellement son rôle et n'apportait pas une sécurité totale, les éventuelles modifications, les nouvelles initiatives seront toujours prises au niveau européen.

Des certificats de conformité aux réglementations de sécurité nationales semblent donc être définitivement impossibles. Toutefois, il reste sans doute de la place pour des certificats nationaux, mais leur rôle et leur importance va dépendre de la force de CE.

Evolution des marques nationales : vers l'aptitude à l'emploi ?

La marque la plus touchée est sans aucun doute la marque GS Allemande, qui ne prend en compte que des critères de sécurité. Pour s'adapter à l'Europe de 93, les Allemands envisagent de la faire évoluer vers plus d'audits (rappelons qu'elle est basée uniquement sur des essais) et de modifier leur loi sur la sécurité (GSG). Ils se disent d'ailleurs peu inquiets : l'introduction du marquage CE sur les jouets, même dans les cas où il y avait simple déclaration du fabricant, n'a pas conduit à une diminution du chiffre d'affaires des TÜV avec GS jouets. Ils considèrent que tous les fabricants qui étaient d'un niveau suffisant pour obtenir la marque GS ont continué à la demander.

Il est difficile d'imaginer l'évolution à plus long terme, car tout va dépendre de l'image de CE dans le public, et du pouvoir de la Commission pour interdire effectivement le maintien de marques nationales à contenu proche de celui de CE. Elle aura fort à faire.

En France et en Grande Bretagne, les normes de sécurité ne sont pas clairement séparées des normes d'aptitude à l'emploi ; les marques NF ou Kitemark ne se contentent pas d'évaluer la sécurité des produits mis sur le marché. Elles peuvent donc plus facilement se présenter comme complémentaires à CE. Pour cela, elles devront se recentrer encore davantage sur l'aptitude à l'emploi des produits, identifier l'attente du client qui peut varier d'un pays à l'autre.

Cette évolution est toutefois compliquée, car il faut d'abord se mettre d'accord sur les critères à prendre en compte, sur les méthodes d'essai et sur les niveaux demandés. De plus, les essais sont souvent très chers (procédures complexes, matériel sophistiqué). De tels certificats sont donc difficiles à mettre en place ; ils ne peuvent se faire qu'avec la participation active des industriels, leur base étant cette fois purement volontaire, et il faut une demande réelle pour qu'ils soient économiquement viables. Remarquons que nous restons nécessairement dans une démarche normative, où les intérêts de chaque partie sont pris en compte.

Des marques en complément de CE ?

Les marques nationales auront un rôle d'autant plus grand à jouer que CE leur laissera de place : en Allemagne, où GS a toute la confiance du marché, la marque de conformité aux normes, DIN Geprüft, s'est peu développée. Le consommateur allemand n'avait pas besoin de garantie supplémentaire pour avoir confiance dans le produit. On trouve plutôt en complément, des marques de "qualité sélective" et de l'autocertification.

Dans la nouvelle donne européenne, CE joue le rôle de GS, et les différentes marques nationales de conformité aux normes (GS, NF, Kitemark...) jouent celui de DIN Geprüft ; on peut facilement imaginer que, si CE réussissait parfaitement à donner confiance au consommateur et à l'industriel, le besoin de certificats complémentaires de "qualité consensuelle" serait réduit. La situation va donc dépendre :

- du niveau technique de CE, qui va laisser plus ou moins de place pour des certificats complémentaires. En particulier, s'il y a nivellement par le bas au niveau des exigences, il restera de la place pour l'attestation de conformité à des exigences supérieures.
- de l'image de CE, qui suffira ou non à faire vendre le produit (un certificat complémentaire n'apporterait pas d'avantage commercial supplémentaire, alors qu'il coûte plus cher). Dans le cas où CE perdrait partout la confiance des clients, les certificats nationaux garderaient leur importance, même si leur contenu reste très proche (il faut juste les modifier suffisamment pour se justifier vis à vis de la Commission...).

Quel serait le CE idéal ?

On a vu apparaître deux tendances opposées :

- Faire un CE de niveau minimum, avec peu de contrôles (auto-certification le plus souvent possible), qui permettra ensuite au marché et aux certificats nationaux de s'adapter aux résultats. La libre circulation des produits est possible. Mais le risque est grand de voir se maintenir des barrières nationales dans les marchés où les marques ont un fort impact (Allemagne), et pas dans les autres. Dans le meilleur des cas, cela peut provoquer un regain d'intérêt pour les certificats nationaux, ce qui ramènerait au point de départ (marchés nationaux)
- Faire un CE de niveau très élevé. On voit apparaître cette tentation dans les produits du bâtiment par exemple, où certains acteurs souhaitent réaliser un CE complexe et très contrôlé, qui reprenne toutes les exigences des différents certificats nationaux. Un tel CE ne laisse que peu de place aux certificats nationaux et prend un grand risque. Si le résultat est hétérogène suivant les pays, ou que CE se discrédite, il ne reste pas d'alternative car les certificats nationaux pourraient difficilement reprendre le flambeau.

Il est de l'intérêt des Etats et de l'Europe, ainsi que des certificateurs, d'éviter de tomber dans ces deux extrêmes, mais c'est un pari difficile. CE doit à la fois rester de niveau réaliste pour être identique dans tous les pays, et assurer une certaine sécurité des produits pour éviter que les Etats ne se retranchent derrière la clause de sauvegarde. C'est aussi en évitant les deux extrêmes que CE laissera une place réelle à la certification volontaire. Ce problème est particulièrement aigu pour la directive "produits de construction", dont l'interprétation n'est pas claire et qui touche près de la moitié de la certification en Europe.

Le système français de certification doit être d'autant plus attentif à l'évolution de CE qu'il est fragile (les certificats sont rarement des arguments de vente). L'alliance entre certificats et industriels n'est actuellement pas assez forte ; une stratégie commune leur permettrait pourtant de mieux mettre en valeur une technologie et des pratiques industrielles.

En conclusion, l'existence de CE élimine de fait les marques nationales du créneau réglementaire ; en particulier, en France où il n'y a à ce jour pas de marque spécifiquement sécurité, il serait complètement anachronique d'en lancer une. Son résultat le plus sûr serait de se faire très mal voir de la Commission Européenne.

Il reste cependant un avenir pour la certification de conformité à des normes : l'évolution vers l'aptitude à l'emploi dans les secteurs où CE ne suffit pas au marché (s'il ne suffit pas à donner confiance au client, ou s'il y a un réel besoin de description complémentaire du produit).

2. LE DOMAINE VOLONTAIRE

2.1. La situation actuelle

La normalisation et la certification européennes

Les normes européennes sont de plus en plus nombreuses (environ 2000). Elles sont élaborées directement au sein du CEN et du CENELEC, par les différents organismes nationaux (AFNOR, BSI, DIN...) et sont ensuite retranscrites par chaque organisme au niveau national. La demande induite par les directives a redynamisé la normalisation européenne. Mais elle est aujourd'hui victime de son succès.

Il y a un véritable bouchon au niveau de l'élaboration, et environ 500 normes sortent par an, ce qui reste très insuffisant.

Dans le cadre de la directive imposant la notification de nouvelles réglementations nationales, il est obligatoire de déclarer au CEN les normes élaborées dans chaque pays. De plus, les normalisateurs s'engagent à maintenir un *statu quo* sur les travaux nationaux dans les domaines où une normalisation européenne est en cours.

Mais l'harmonisation complète de toutes les normes n'est donc pas pour demain, et les systèmes nationaux ont encore de beaux jours devant eux dans le domaine volontaire.

L'étape suivante de l'harmonisation européenne semble naturellement devoir être la création de certificats européens. Par certains côtés, CE en est un premier exemple, conséquence logique du marché unique et de l'harmonisation des réglementations nationales. On pourrait s'attendre à une évolution semblable dans le domaine volontaire.

Des tentatives ont été faites, en particulier avec le CENCER, un organisme européen de certification. Celui-ci n'a connu qu'un succès très limité : on ne voit que quelques petits certificats pour les robinets thermostatiques ou les compilateurs Pascal. Cet échec s'explique par le fait que créer un certificat coûte cher et prend beaucoup de temps. En outre, il faut une demande organisée de la part des industriels. Or, si cette demande était déjà construite au niveau national, elle s'est accompagnée de certificats nationaux, que les industriels n'ont en général pas intérêt à faire disparaître. Ils leur servent de protection en particulier vis à vis des pays tiers.

Il faut donc des secteurs organisés et prêts à financer de telles initiatives, mais vierges encore de marques nationales : on a ainsi vu apparaître une marque européenne sur les luminaires. On voit également une initiative intéressante dans le domaine de la bijouterie, les traditionnels poinçons étant remis en cause par le marché unique. C'est un certificat qui est envisagé pour s'y substituer (à moins qu'on ne fasse une réglementation). Ce domaine remplit en effet toutes les conditions : le Gold Trade Council est un moteur actif et a une stature financière suffisante, et cela ne lèse aucun intérêt préexistant.

En dehors de tels cas, ce sont les systèmes nationaux qui restent maîtres du jeu, du moins jusqu'à l'émergence d'une réelle demande européenne pour des certificats à cette échelle.

Les certificats nationaux

Les marques nationales ont une zone d'influence sur le marché qui ne dépasse pas beaucoup leurs frontières nationales. Quelques marques NF sont reconnues en Espagne ou dans d'autres pays d'Europe du Sud (dans les domaines où ils n'ont pas de certificat national) ; l'Ange Bleu allemand est reconnu dans de nombreux pays, mais cela reste un cas exceptionnel. Ainsi, il n'y a pas vraiment de concurrence entre les marques nationales, elles coexistent sans heurts. L'image nationaliste des certificats explique cette situation : en dehors de produits spécifiques (luxe français par exemple), le "made in France" se vendra mieux en France qu'en Grande Bretagne et ne sera donc utilisé que là. Le producteur adapte ses produits en utilisant les différentes marques nationales.

Parfois même, leur logo prend un tout autre sens : "NF" par exemple veut dire "Front National" en Grande Bretagne, c'est à dire un parti interdit. L'apposition de NF sur un produit serait donc difficilement un argument de vente.

Nous pensons que les certificats nationaux resteront peu exportables et qu'une victoire de l'un d'eux (renvoyant à des normes nationales) sur tous ses équivalents est impossible. C'est en tout cas exclu dans le cas français, qui affiche dans son nom NF ("normes françaises") une trop forte image nationaliste pour qu'on puisse espérer l'imposer au niveau européen ; les marques Kitemark ou GS ("Geprüfte Sicherheit") présentent un handicap moins important.

La reconnaissance mutuelle

Nous constatons donc que :

- la création de certificats européens a été pour l'instant un échec
- on peut difficilement espérer qu'une marque nationale s'impose au niveau européen.

Un industriel a donc toujours besoin de plusieurs certificats pour pouvoir vendre dans différents pays, et il doit les demander indépendamment, ce qui induit des coûts et des délais inacceptables. La Commission profite de cette demande potentielle d'harmonisation pour relancer la reconnaissance mutuelle. De nombreux groupes de travail se sont créés, qui rassemblent les organismes nationaux occupant des fonctions semblables ; ces groupes s'efforcent surtout d'harmoniser les procédures techniques. On trouve ainsi Eurolab pour les laboratoires d'essai, WECC pour la calibration, WELAC et EAC pour les organismes d'accréditation...

Ces organismes se multiplient, et leur contrôle est l'objet de batailles d'influence entre les pays, d'autant plus fortes que les compétences des différents groupes ne sont pas clairement établies. Seuls les grands pays peuvent espérer être représentés au sein de tous les groupes, car cela prend beaucoup de temps pour un résultat qui n'est pas toujours évident ; mais personne ne peut se permettre de manquer une évolution.

Des accords de reconnaissance mutuelle, allant plus loin que l'harmonisation technique, peuvent s'établir, et la commission a récemment créé un organe, l'"EOTC" (European Organisation of Testing and Certification) qui est chargé de les "bénir". Ces accords peuvent couvrir une large gamme, du "non-dénigrement mutuel" à l'apposition conjointe de plusieurs certificats.

L'EOTC a été créée il y a deux ans. Son rôle par rapport aux groupes préexistants est difficile à identifier. Elle souhaiterait en fait coordonner leur action, rassembler leurs secrétariats : en effet, elle se déclare compétente aussi pour les accords d'harmonisation technique.

Elle est provisoirement financée par la Commission mais devra s'autofinancer prochainement, avec les cotisations des participants à des accords. Elle apporte en échange un logo européen (intérêt publicitaire). Son rôle est d'assurer la transparence et la déontologie de l'accord, son extension ultérieure à l'ensemble des partenaires compétents, y compris à des non européens. Cela n'est pas forcément l'intérêt commercial des clients potentiels de l'EOTC : en effet, elle ne prend en compte que le strict niveau technique des organismes.

Pour être béni, un accord de reconnaissance mutuelle doit rassembler des organismes d'au moins 3 pays différents. L'EOTC se donne en fait un rôle de catalyseur, pour qu'il y ait davantage d'accords, à tous les niveaux (essais, certificats, organisation...) ; mais les choses n'évoluent que lentement pour l'instant. Cette bénédiction est, bien sûr, totalement volontaire et on peut parfaitement imaginer des accords bien concrétisés sur le marché et qui n'aient rien à voir avec l'EOTC. Actuellement, 7 accords, de natures diverses, sont agréés par l'EOTC (voir la liste en annexe).

2.2. Reconnaissance de certificats

La reconnaissance de certificats est tout à fait d'actualité, mais très difficile à réaliser car elle ne fait pas l'intérêt de tout le monde. Un accord entre deux certificats A et B permettrait à l'industriel qui demande le certificat A d'obtenir sans contrôle supplémentaire le certificat B.

Les industriels (surtout ceux de taille moyenne), qui doivent aujourd'hui demander plusieurs certificats indépendamment, souhaitent a priori des marques européennes. Comme cela ne va pas sans difficultés ni sans risque, ils seront amenés à se contenter d'accords entre certificats, qui leur évitent des essais multiples et des audits multiples.

Les certificats nationaux sont censés représenter les intérêts des industriels nationaux, puisque ceux-ci interviennent au niveau de l'élaboration des cahiers des charges. Ils permettent de mettre en valeur des spécificités, des habitudes techniques ; à ce titre, ils peuvent éventuellement influencer la normalisation ou la réglementation. Or, de plus en plus, ces problèmes se posent au niveau européen. C'est là qu'il faut parvenir à imposer sa perception des problèmes et ses méthodes. De plus, nous allons voir que la reconnaissance mutuelle évite certains dangers liés aux futures marques européennes.

Quel serait l'effet de marques européennes ?

A long terme, il est couramment admis que des certificats européens finiront par se développer quand l'industrie sera plus européenne. Examinons les conséquences de l'apparition de telles marques sur les systèmes nationaux.

- des marques très fortement implantées sur leur marché peuvent espérer résister victorieusement : leurs clients devraient continuer à les demander (c'est en particulier le cas de certaines marques allemandes, comme l'Ange Bleu). Leurs industriels auront alors la possibilité d'utiliser les deux marques, c'est à dire de profiter à la fois d'un marché national protégé et d'un passeport européen pour les autres pays. Elles ne disparaîtront que si leur contenu est identique à celui de la marque européenne correspondante. Or, cela signifie qu'elles auront réussi à imposer à l'ensemble du marché européen leur philosophie.

- les petites marques ne perdront pas grand' chose puisqu'elles étaient déjà peu présentes sur le marché. Leurs organismes certificateurs devraient se satisfaire de délivrer les marques européennes, ils pourraient même y gagner financièrement. Leurs industriels y gagnent une plus grande ouverture des marchés étrangers, même s'ils n'influencent pas davantage le contenu des certificats.

- les marques moyennes (comme NF ou la Kitemark) seront les plus touchées. Leur position nationale n'est pas assez forte pour qu'elles soient assurées de conserver leur clientèle, qui risque fort de se contenter de la marque européenne comme argument de vente. Les certificateurs y perdraient financièrement ; une telle marque aurait pour eux un effet semblable à CE et conduirait à une nette diminution de leur chiffre d'affaires. Leurs industriels n'auraient plus le même contrôle sur le contenu de la marque européenne : ils risquent de se faire imposer des orientations qui ne mettent pas en valeur leurs produits.

Les marques moyennes sont donc condamnées à réagir pour répondre autrement à une demande de certification au niveau européen. En particulier, la négociation d'accords de reconnaissance entre elles peut leur permettre d'atteindre une taille suffisante pour être incontournable en Europe, et ainsi influencer une future certification européenne.

Mais tous les accords ne sont pas souhaitables, et les conditions à remplir pour que chacun y trouve son intérêt sont draconiennes.

Les conditions de réalisation

Un certificat est caractérisé par :

- son contenu technique (résultat d'un consensus national)
- les modalités de contrôle (fréquence des contrôles, des tests produits, durée de validité)
- les industriels qui l'utilisent
- son impact sur le marché (part de marché, influence sur le consommateur...)

Enfin, son image (nationale, internationale, qualité, réglementation...) peut être différente de son contenu réel.

Les deux premières caractéristiques sont purement techniques, donc objectives et plus faciles à harmoniser. La situation est très différente pour les deux autres ; elles sont très difficiles à évaluer et font intervenir des intérêts économiques importants. Les certificateurs ne peuvent donc pas juger seuls de la pertinence de tels accords dont l'enjeu est à la fois politique et économique. Les industriels et les certificateurs d'un même pays ont tout intérêt à travailler ensemble s'ils veulent jouer un rôle européen. Sinon, ils risquent fort de se retrouver isolés, face à d'autres pays plus organisés.

Tout d'abord, il faut des conditions techniques strictement identiques. Les certificats doivent imposer les mêmes tests et les mêmes contrôles au produit. Les formalités d'obtention doivent également être harmonisées, afin qu'il soit équivalent de s'adresser à l'un ou l'autre des participants à l'accord. En particulier, le prix et le temps de traitement doivent être identiques. Dans tous les autres cas, il y aurait déplacement de la clientèle sur le certificateur le plus souple, et ce n'est donc pas l'intérêt du plus strict (nivellement par le bas).

Or, on peut obtenir le même niveau de garantie sur le produit dans deux pays différents avec des moyens différents. Par exemple, des audits réguliers sont moins nécessaires en Allemagne où les industriels se contrôlent davantage entre eux. Certaines différences techniques sont donc liées aux conditions de marché, ce qui fausse la concurrence entre les organismes.

Les industriels veulent pouvoir exporter, c'est à dire qu'ils sont intéressés par les certificats des pays où ils vendent, mais n'ont bien sûr pas intérêt à ce que leurs concurrents puissent facilement accéder à leur marché national. Tout va donc dépendre de la balance commerciale entre les deux pays, dans le secteur considéré : le pays A a intérêt à avoir un accord avec les pays où il est globalement exportateur. Les intérêts du pays B sont, bien sûr, opposés. Ainsi, à moins d'erreur stratégique d'un organisme, il n'est possible de s'entendre sans intervention des Etats que dans le cas où les échanges sont équilibrés.

L'impact du certificat sur son marché va également avoir une grande importance. Les industriels recherchent des arguments de vente et ne sont pas intéressés par des certificats sans image de marque auprès du public. Un certificat a intérêt à s'allier avec un autre plus connu que lui, qui lui assure un grand marché pour ses produits. Ainsi, la marque NF céramique, très utilisée en France, a été sollicitée par une marque italienne peu connue ; un tel accord ne présente pas d'intérêt pour les Français, d'autant plus que les Italiens exportent beaucoup vers la France dans ce domaine.

Les seuls accords qui ne lèsent personne sont donc ceux qui regrouperaient des certificats à contenu identique, avec des contrôles identiques et une influence équivalente sur leurs marchés respectifs, et pour lesquels la balance commerciale est équilibrée. Les certificateurs y perdraient financièrement, mais y gagneraient en influence européenne.

Faire évoluer rapidement de tels certificats paraît difficile : cela élimine donc tous les certificats de "qualité", non fondés sur des normes, pour lesquels coller au marché est une nécessité. Par ailleurs, une demande européenne de marque de qualité suppose une profession très organisée, qui lancerait alors plutôt une marque européenne.

Les seuls candidats possibles sont donc des certificats de conformité à des normes harmonisées, c'est à dire en pratique à des normes européennes.

Parallèlement à des secteurs très internationalisés, il restera des domaines où la notion d'aptitude à l'emploi restera nationale. La tendance actuelle des certificateurs à s'orienter vers la certification de qualité (où il s'agit de s'adapter aux attentes d'un marché) est incompatible avec une internationalisation des marques : comment afficher "qualité anglaise = qualité française" ?

Il nous semble donc difficile de répondre sur les deux créneaux - contenu européen et qualité nationale - avec la même marque. Comment gérer la communication d'une telle marque sans tromper certains de ses clients ou avoir un message très flou ?

Les perspectives de reconnaissance mutuelle des certificats sont donc limitées. L'Allemagne semble exclue : son poids économique est trop important, elle fait peu de conformité aux normes, elle peut espérer jouer seule au niveau européen. En pratique, seuls deux pays sont à la fois suffisamment proches du point de vue de l'importance de la certification de conformité aux normes et du poids économique : ce sont la France et la Grande Bretagne. Mais il leur faut se décider secteur par secteur, en fonction des quatre critères mentionnés plus haut, sans lesquels rien n'est possible.

2.3. Gérer l'image européenne des marques

Le CEN veut promouvoir l'image des normes européennes

D'après le CEN, il existerait une réelle demande des industriels pour des marques de conformité aux normes européennes (en particulier de la part d'Autrichiens ?). Mais il est actuellement impossible d'attester cette conformité, puisque ces normes n'ont pas d'existence propre et sont relayées par les normalisateurs nationaux. Pour le CEN, c'était d'ailleurs la seule manière de faire rentrer ces normes dans le quotidien de l'industrie.

Le CEN propose l'utilisation, dans le cas de marques nationales à contenu européen, d'un logo complémentaire, qui prendrait au fil des années de plus en plus de place. Le lancement de l'image de ce logo serait donc assuré à moindres frais par le biais des images des normalisateurs nationaux.

A travers ce projet, le CEN poursuit en fait deux objectifs :

- Promouvoir et financer les normes européennes
- Garder le contrôle des futurs certificats européens par les membres du CEN et éviter ainsi que d'autres organismes (par exemple des TÜV ou Veritas) n'occupent ce créneau.

Les risques : des divergences techniques

Cette solution n'impose aucune entente préalable entre certificateurs nationaux. Elle est donc très facile à réaliser, contrairement aux accords de reconnaissance de certificats. Elle n'impose pas les quatre conditions citées plus haut, et permet de répondre à une demande des industriels d'envergure européenne.

Si un pays se lance dans cette voie, les autres seront conduits à réagir rapidement pour rester dans la course. Or, à la différence de la reconnaissance mutuelle, il s'agit de décisions unilatérales, donc personne ne contrôle ce que fait son voisin.

On peut donc penser que, si le CEN n'y prend garde, il y aura des marques sur des produits identiques, s'appuyant toutes sur des normes européennes, mais à contenu substantiellement différent. Ces divergences peuvent provenir soit du choix différent selon les pays des normes prises en compte, soit de différences d'interprétation, soit encore de la tolérance de compléments nationaux.

Notons qu'un autre moyen pour le CEN de promouvoir les normes européennes serait de lancer l'auto-certification. Le contrôle de la situation échapperait alors aux organismes nationaux actifs en certification, et c'est un moyen de pression supplémentaire sur ceux-ci.

Les risques : la subsistance d'images nationales

Un autre problème fondamental est lié au fait que le logo national du pays où le certificat a été délivré apparaîtrait avec le logo européen. Or, cela est rarement à l'avantage de la France. Nous en avons un exemple avec l'accord européen sur les câbles électriques, nommé HAR. Sur le câble apparaît le logo commun -HAR-, et le logo du certificateur du pays où l'usine est implantée. Ceci peut intéresser les certificateurs, qui promeuvent leur image, et les autorités qui peuvent tracer l'origine du certificat. Mais les industriels peuvent être très pénalisés.

Nous avons entendu parler d'un industriel français qui avait racheté une usine allemande et rapatrié ses productions en France. Il vendait donc en Allemagne des câbles marqués UTE-HAR et non plus VDE-HAR. Les ventes auraient connu une chute substantielle, jusqu'à ce qu'il mette sur l'emballage de ses câbles la mention -HAR- seule. Une image étrangère peut nuire à la commercialisation, surtout en Allemagne : France et Angleterre en sont très conscientes.

A l'inverse, un véritable accord de reconnaissance mutuelle aurait permis à l'UTE d'apposer VDE-HAR sans formalité supplémentaire : chaque marque reste liée à un marché national, et l'image européenne croît peu à peu sans créer des effets pervers.

Le même phénomène peut apparaître avec le logo du CEN : DIN-Europe faciliterait les exportations allemandes alors que NF-Europe aurait une influence faible sur le consommateur étranger. En outre, l'exemple de HAR nous montre que le passage à une marque européenne n'a aucune raison de se produire à court terme, voire à moyen terme : les spécificités nationales persistent.

Qui a intérêt à cette initiative ?

Tous les pays ne sont pas concernés au même degré. Les plus petits normalisateurs sont intéressés par tout ce qui porte une image européenne, et y sont donc favorables. L'Allemagne peut voir dans cette idée une bonne occasion de relancer la conformité aux normes, en exportant des produits marqués "DIN Europe", et en conservant la protection de son marché par ses marques.

Seules l'AFNOR et la BSI, normalisateurs qui sont de loin les plus actifs en certification (80 % du total européen), peuvent perdre des parts de marché, et émettent des réserves légitimes. Tout comme pour l'EOTC, l'accord avec le CEN est possible sur des seules considérations techniques, et ne prend pas en compte la position commerciale de chaque organisme : il ne maîtrise pas l'accession de nouveaux partenaires au logo européen.

Répondre à la demande de marque européenne des industriels avec une marque dont les normalisateurs garderaient le contrôle est un objectif qui semble louable. Mais passer par cette étape intermédiaire ne facilite pas forcément sa réalisation.

Certes, il faut pousser le CEN à avoir une politique "dure" favorisant la cohérence : n'accorder son logo que si le certificat prend en compte toutes les normes européennes sur le produit et rien que celles-ci.

La conclusion d'accords de reconnaissance mutuelle là où c'est possible peut permettre de minimiser les conséquences néfastes de cette initiative, en rendant plus attractifs les normalisateurs signataires de l'accord.

La situation peut donc sembler morose pour les industriels : pas de marque européenne à court terme, des perspectives réduites en reconnaissance mutuelle de certificats, des initiatives européennes risquées et d'effet limité. Comment éviter tout de même les surcoûts les plus criants, pour ne pas pénaliser les industriels qui s'investissent dans la certification ?

2.4. La reconnaissance mutuelle des essais

C'est un problème important et plutôt simple à résoudre

La reconnaissance d'essais consiste à permettre l'accès à deux certificats différents en effectuant un seul essai. Or, l'essai représente une part importante du coût total du certificat. De plus, il induit souvent une bonne part du délai de certification qui retarde la mise sur le marché, ce qui est au moins aussi important que le coût.

Une harmonisation des essais n'implique rien sur le contenu des certificats. Elle suppose seulement, pour être efficace, que les certificats aient une partie commune de critères, mesurés avec le même protocole. Mais il n'est pas nécessaire que les niveaux d'exigences soient identiques. Or, les normes sur les méthodes de mesure, si elles reflètent souvent une certaine culture normative du pays, sont souvent moins "sensibles" que les normes fixant des seuils, qui relèvent d'un consensus où l'intérêt national peut peser lourd.

Ainsi, même les industriels qui préfèrent un marché européen fragmenté ont en général intérêt à une reconnaissance mutuelle des essais, qui leur économise du temps, de l'argent et des démarches. Il faut donc examiner le point de vue des laboratoires pour juger des chances de développement de tels accords.

Accords de laboratoires : un besoin de légitimité

Aujourd'hui, on trouve environ 12000 laboratoires en Europe, ce qui est trop pour un marché unique des essais. Certains ont déjà une envergure internationale et sont présents sur différents marchés nationaux (les TÜV par exemple). De plus la généralisation de CE entraîne déjà une réduction de la masse totale des essais (un seul essai pour tous les pays européens) ; cela devrait conduire à une réduction d'un facteur 2 ou 3 sur les secteurs concernés. Enfin, l'existence d'Eurolab (organisation regroupant les différents laboratoires européens) facilite l'harmonisation technique et les contacts entre laboratoires.

Seuls survivront les laboratoires capables de mieux satisfaire les besoins de leurs clients, de présenter les services d'un réseau.

Pour résoudre le problème de l'industriel, plusieurs laboratoires peuvent s'entendre pour réaliser un essai commun. Bien entendu, si l'industriel paye moins cher, l'ensemble des laboratoires reçoit moins d'argent. Mais :

- la diminution des coûts totaux d'essai induit une demande supplémentaire chez les industriels, quoiqu'elle soit difficile à chiffrer.
- cela aide le laboratoire dans sa démarche commerciale avec l'industriel (un laboratoire ne réalise pas des essais qu'en vue de la certification)
- le laboratoire qui offre les services d'un réseau international (rapport d'essai au moins partiellement reconnu à l'étranger, présence d'un laboratoire correspondant dans le pays de destination en cas de problème...) est avantagé par rapport à ses concurrents nationaux.

Le degré d'implication commerciale des laboratoires dans l'accord peut être variable : cela peut aller de la simple proclamation de l'équivalence (sans transfert de responsabilité) jusqu'à reprendre sur leur papier à en-tête le rapport d'essai de leur correspondant (ils engagent alors leur responsabilité).

Mais le problème de l'industriel n'est résolu que si le certificateur du pays B reconnaît effectivement le rapport d'essai du laboratoire du pays A, sur le fondement de l'accord entre les laboratoires du pays A et du pays B. Tout va dépendre du type de l'accord et des relations entre ces deux organismes.

Les laboratoires sont alors amenés à rechercher des "bénédictions" pour donner confiance, pour parer à des attaques remettant en cause la réalité de leur équivalence.

Ils pourront s'adresser pour cela à l'EOTC. Mais ils n'en auront pas besoin s'ils bénéficient déjà d'une image de compétence forte, comme la BSI testing, le LNE ou les TÜV. Le caractère ouvert des accords EOTC est même rédhibitoire pour eux : ils veulent décider de leurs partenaires sur des critères qui sont aussi commerciaux.

Les laboratoires peuvent aussi, si chacun d'eux est accrédité dans son pays, faire valoir un accord entre accréditeurs. Un tel accord existe entre 5 pays (France, Grande Bretagne, Danemark, Suède, Pays Bas). Il proclame l'équivalence théorique des accréditations. L'accréditation de laboratoires étant une véritable certification de services, l'accord donne une présomption d'équivalence des essais, mais n'a encore aucune concrétisation sur le marché.

L'intérêt des laboratoires français

Quels sont les laboratoires intéressés par ce processus de reconnaissance mutuelle ? La situation paraît assez explosive, car les premiers laboratoires qui s'allient survivent mieux que les autres à la récession qu'ils induisent.

Les stratégies seront variables suivant la situation des laboratoires. Les plus gros, en particulier les TÜV Rheinland et Bayern, ont leur propre réseau mondial et des filiales dans toute l'Europe. Ils n'ont donc pas besoin d'alliances pour avoir un correspondant dans chaque pays.

A l'inverse, les plus petits des laboratoires risquent de ne pas trouver de partenaire prêt à s'allier avec eux ; ils seront conduits à se spécialiser ou à se créer un marché régional, déconnecté des certificats nationaux.

Les plus intéressés par des accords de reconnaissance mutuelle sont donc, là encore, les laboratoires de taille moyenne, bien placés sur leur marché national, avec une compétence reconnue.

C'est une stratégie parfaitement adaptée aux laboratoires publics français, qui souffrent d'un manque structurel de fonds propres et de leur statut particulier. Ils ne peuvent acheter de filiales sans faire appel au budget de l'Etat, alors qu'il n'est pas évident de justifier de l'intérêt public de telles acquisitions. Le LNE, par exemple, a signé un accord avec BSI testing et TÜV product service, qui lui assure un réseau européen.

La réalisation de tels accords présente deux difficultés :

- les liens entre laboratoires et certificateurs doivent être similaires dans tous les pays pour que l'accord soit reconnu partout dans les mêmes conditions (l'accord du LNE exclut les domaines où il est aussi le certificateur).
- l'inexistence fréquente de laboratoires étrangers ayant le même champ de compétences, le même niveau technique et la même importance commerciale. Cela rend difficile la conclusion d'accords globaux.

Une autre voie : les accords entre certificateurs

L'électricité, domaine très en avance dans la reconnaissance mutuelle, en raison de son internationalisation précoce, offre un exemple d'un accord de type différent, qui résout également le problème des industriels souhaitant effectuer un seul essai. Ce sont d'ailleurs les industriels qui ont imposé cette évolution.

Ce système s'apparente à la notification. Chaque certificateur choisit des laboratoires dans son pays, et tous s'engagent à reconnaître un rapport d'essai émanant de l'un quelconque de ces laboratoires. Le rapport d'essais doit avoir déjà donné lieu à la délivrance d'un certificat par l'organisme du pays où l'essai est effectué. C'est l'accord dit "CCA" sur les appareils ménagers électriques. Chaque certificat donne lieu en moyenne à 1,5 certificat induit. Là encore, leur contenu n'a pas à être identique, et des particularités nationales notables subsistent d'ailleurs.

Du point de vue de l'industriel, client du certificateur, cette méthode implique qu'il ne peut pas rencontrer de problème de reconnaissance de l'accord. Toutefois, cela n'évite pas que des délais supplémentaires puissent être induits par des divergences nationales (le certificateur allemand, le VDE, semble être souvent en retard).

Le certificateur ne peut a priori que gagner de la clientèle, même s'il apparaît, sur l'exemple de CCA, que les industriels prennent souvent un "panel" des 18 marques possibles et que NF n'y figure pas toujours en bonne place. La réciprocité de tels accords n'évite donc pas non plus que certains pays y gagnent et que d'autres y perdent.

Les laboratoires, quant à eux, se retrouvent devant le fait accompli : leurs prestations sont reconnues de fait dans toute l'Europe et ils sont donc mis en concurrence, éventuellement contre leur gré. Ils ont donc tout intérêt à conclure des accords entre eux et à leur forger une légitimité, pour garder la maîtrise du processus.

Les certificateurs n'ont pas besoin d'arbitre (accréditeur ou EOTC), pour contrôler leurs accords. Ils peuvent faire leur police eux mêmes avec des audits mutuels.

En conclusion, la reconnaissance d'essais nous semble inéluctable. L'enjeu est dans la reconnaissance par le marché de tels accords. Ils restent essentiellement techniques et n'induisent rien sur les certificats eux-mêmes ; ils sont fortement encouragés par les industriels ; les premiers laboratoires à les utiliser en retirent un avantage concurrentiel.

Une bonne part du problème des industriels est résolue par ces accords, et nous avons vu qu'il était difficile d'aller plus loin en dehors de cas particuliers.

Les grands laboratoires publics français nous semblent particulièrement bien placés pour conclure de tels accords.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

La certification de produits est confrontée au marquage CE, qui lui enlève sa base traditionnelle de conformité à la réglementation de sécurité. Nous pensons que cette évolution est irréversible : il n'y aura plus de marque nationale strictement réglementaire.

Il reste donc trois créneaux distincts pour la certification :

- Les marques de "qualité consensuelle" nationales ont de l'avenir. En effet, le certificat peut se substituer à une réglementation nationale qui disparaît à cause de la réglementation européenne. Il peut permettre de mettre en valeur des habitudes spécifiques d'un marché national. Ces marques devront s'appuyer sur des critères d'aptitude à l'emploi, qui restent souvent à définir. L'importance de ce créneau dépendra de la crédibilité de CE auprès du consommateur.
- Les marques de "qualité sélective", outil des industriels, sont particulièrement adaptées aux secteurs sans marque propre. Elles sont attractives pour les nouveaux secteurs, ce qui explique que tous les certificateurs revendiquent cette image de qualité et de dynamisme.
- Les marques visant un marché européen ne peuvent être que basées sur des normes européennes. Il est important de prendre en considération cette demande qui va sans doute croître, mais pas à n'importe quel prix.

La reconnaissance de certificats, alternative à des marques européennes encore improbables, est difficile car elle fait intervenir des considérations commerciales. Elle peut être envisagée, au cas par cas, entre NF et la Kitemark, pour qui elle nous semble plus avantageuse qu'un logo du CEN difficilement contrôlable. En revanche, la reconnaissance mutuelle des essais pourra être réalisée à plus grande échelle. Elle supprime une partie des redondances et est très intéressante pour les laboratoires français.

Mais il ne faut pas perdre de vue que positionner des marques sur un créneau européen nécessite de traiter un problème d'image : les distinguer des marques spécifiquement nationales.

Troisième partie

QUELLE STRATEGIE POUR LA FRANCE ?

Nous avons maintenant les éléments pour discuter des problèmes que la France doit régler pour adapter sa certification aux besoins du marché et de l'Europe. Nous verrons d'abord que les problèmes de NF peuvent être résolus en déclinant son logo (1.1), et que la "qualité sélective" doit être traitée de façon spécifique (1.2). La certification de produits reste un outil indispensable, complémentaire de l'assurance qualité (1.3). Les structures vont devoir évoluer pour établir des passerelles entre les deux et permettre le développement de certifications plus adaptées au marché (1.4).

Les problèmes de structures sont très liés à la question de l'accréditation (2.1), dont nous ferons un panorama à l'étranger (2.2). Nous pensons que la France a intérêt à se doter d'un accréditeuse (2.3), et discuterons des contraintes qu'il doit respecter (2.4).

1. LA CERTIFICATION

1.1. Décliner l'image de NF

NF : Naturellement Floue ?

Actuellement, la marque NF est essentiellement présente sur les créneaux de la conformité aux réglementations et de la conformité aux normes volontaires nationales. Soulignons que la Kitemark est dans une situation tout à fait similaire en termes de positionnement et d'image.

En France, certaines marques vont au-delà des normes et même des prénormes, par exemple celles gérées avec le CTBA (meubles NF-prestige).

Après avoir longtemps communiqué sur "pas besoin d'en dire plus", slogan qui semble axé sur une marque d'épuration, banalisante, destinée à donner confiance, NF a pris un virage en communiquant sur "la différence". Ce slogan est plus axé sur la notion de qualité. Mais cela recouvre deux idées distinctes : la "qualité consensuelle" et la "qualité sélective".

Cette communication touche toutefois assez peu le grand public, pour qui NF signifie tout à la fois sécurité, conformité et qualité. Des études réalisées en Grande Bretagne sur l'image de la Kitemark ont montré que ces notions étaient difficiles à distinguer de prime abord. NF signifie en plus "made in France". Il est vrai qu'elle est un passeport pour le marché français dans certains domaines (mais n'est pas pour autant un outil performant d'aide à l'exportation), et il serait absurde de se priver de cette influence.

La complexité du problème croît

Nous avons vu dans la deuxième partie que l'AFNOR créerait peut-être des marques NF basées sur des normes européennes, éventuellement en reconnaissance mutuelle avec des marques étrangères. Nous avons déjà souligné qu'il convenait de distinguer ces marques, en termes d'image, des marques de qualité à contenu strictement national.

Mais ce n'est pas tout. Profitant d'une demande de certification de services aux consommateurs, l'AFNOR a une opportunité d'augmenter sa visibilité dans le public. Il est également envisagé d'étendre NF à l'agro-alimentaire. L'environnement a déjà été repris par l'AFNOR, non sans difficultés (voir annexe). Tous ces secteurs sont intéressés, non seulement par la garantie de l'AFNOR, mais par l'image de NF dans le public. Mais il n'est pas évident que la démarche de type normatif soit adaptée à tous les cas de figure.

NF, dans certains cas, s'éloigne donc de plus en plus de la conformité aux normes françaises. Cette diversification rend la communication de plus en plus difficile, d'autant que tout le monde n'a pas la même vision de l'objectif à atteindre. Son image risque de devenir de plus en plus complexe et insaisissable. Comment éviter d'en arriver là ?

Appeler les choses par leur nom

Nous pensons que la meilleure façon d'éviter cette confusion dans le public est de traiter de façon spécifique chaque créneau. Cela permettrait à chacun d'utiliser le type de certificat adapté à ses besoins.

Cela suppose pour chaque marque :

- de s'entendre sur sa nature
- de la traiter de façon adaptée au créneau choisi
- d'utiliser l'image correspondant à ce créneau

Séparer les procédures de traitement des différents cas permet en outre de faire évoluer l'un d'eux sans remettre en cause l'ensemble du système.

La solution finalement adoptée pour NF-environnement paraît intéressante. On peut, de même, créer un logo NF-services.

Il est plus difficile de traiter d'éventuels certificats basés sur des normes européennes. La logique du marché est de leur donner une image européenne ; il faudrait donc les identifier comme "NF-Europe", surtout si elles sont en reconnaissance mutuelle.

Le point le plus délicat est de distinguer les marques "qualité consensuelle" et "qualité sélective". Précisons à nouveau la définition de ces deux créneaux, afin de clarifier le débat.

Le fourre-tout de la qualité

D'un côté, il existe un besoin, dont on parle beaucoup, de marques sélectives et très discriminantes. Elles correspondent à ce que veulent un petit nombre d'industriels à la pointe de leur secteur. Le traitement de cette demande n'implique pas de prendre en compte l'ensemble de la profession. Ce besoin est limité à des niches, des secteurs où les marques propres ne suffisent pas ou n'existent pas. L'initiative est chez l'industriel, qui a besoin d'un outil souple, qu'il puisse utiliser y compris dans sa communication. Sa démarche ne relève pas d'un processus conduisant à la normalisation.

D'un autre côté, les marques de "qualité consensuelle" sont tout à fait stratégiques pour les industriels français. Ces marques sont définies par l'ensemble de la profession et de ses clients. Elles certifient l'aptitude à l'emploi, c'est à dire l'adéquation d'une offre et d'une demande : définir les caractéristiques que doit remplir le produit en fonction de son usage. Il peut très bien y en avoir plusieurs pour le même secteur.

Ces marques sont le résultat d'une approche similaire à la normalisation. Elles s'appuient sur des normes ou des prénormes. Elles peuvent être un outil de promotion pour l'ensemble d'une profession, et un guide pour le client.

Elles jouent aussi un rôle d'épuration des secteurs où c'est nécessaire. Elles servent de barrière contre les produits de qualité inférieure à celle que demande le marché français, quand la réglementation devient inopérante du fait du marché unique. Cette barrière sera d'autant plus indispensable que CE sera faible : CE est en fait une chance pour NF, car il augmente ce besoin de marques attestant un niveau de "qualité française".

Il est important que les industriels prennent bien conscience de la différence entre ces deux démarches et de l'intérêt de la seconde, sous peine d'entraver le développement des deux.

L'AFNOR est l'interlocuteur naturel pour gérer les marques de "qualité consensuelle", en raison de la synergie avec la normalisation. Le déplacement de l'image de NF vers la qualité, si elle est comprise dans ce sens, permet de la démarquer de la réglementation, niveau banalisant qui est menacé directement par CE.

Le métier de l'AFNOR, c'est d'aider la qualité par la normalisation

L'AFNOR doit-elle gérer aussi les marques de "qualité sélective" ? Ce n'est pas évident. En effet, son objectif est d'aider l'industrie française à améliorer sa compétitivité, en prenant en compte les intérêts des consommateurs et de l'Etat. Mais elle n'est pas seule à assumer cette lourde tâche, et son métier est de le faire à travers l'outil de la normalisation, pour lequel elle est d'ailleurs tout à fait performante et reconnue.

Or, pour gérer correctement une marque de "qualité sélective", il faut être capable de la faire évoluer rapidement, comme les marques RAL en Allemagne qui sont en fait très proches

des professions. Cela implique d'être proche du marché, et demande un type de négociation différent de l'établissement d'un consensus normatif. Un tel consensus est d'ailleurs incompatible avec une évolution rapide des marques. Notons enfin que la BSI, qui remplit le même rôle que l'AFNOR, ne gère pas de marque allant au-delà des normes.

L'AFNOR ne semble donc pas être l'organisme le plus à même de gérer et de faire vivre les marques de "qualité sélective". Mais l'image de NF, ou tout du moins celle de l'AFNOR, est recherchée par les industriels, car son utilisation permet de donner au système une garantie de sérieux et une image française.

Pour aller au-delà, l'AFNOR doit jouer un rôle différent, et l'afficher

En toute hypothèse, si l'AFNOR intervient dans ce dernier créneau, qui est pour l'instant peu développé, ce ne peut pas être avec la même image "NF" que pour la "qualité consensuelle". Avoir la même présentation pour les deux cas conduirait à la fois à freiner l'appropriation par les industriels des marques de "qualité sélective", et à rendre délicate la communication des autres.

1.2. Vers une solution de type mandatement ?

Le mandatement : un système qui profite à tous

Le mandatement est un système de gestion actuellement adopté pour une bonne trentaine de marques NF sur 130, avec sept organismes (l'UTE pour l'électricité, le CNMIS pour la sécurité incendie, le CTBA pour l'ameublement, le LNE pour les préservatifs, les films plastiques agricoles et la puériculture, l'ASQUAL pour le textile, l'ATG pour le gaz, le CSTB pour la construction). Le chiffre d'affaires concerné est de plus du quart de la certification française. L'organisme mandaté assure les essais et audits, ainsi que la gestion des clients, et la négociation des évolutions de la marque, sous contrôle de l'AFNOR. Cette dernière touche une "redevance" de droit d'usage de la marque, couvrant les frais généraux de publicité, de contentieux, etc... liés à l'apposition de NF. Cette redevance est théoriquement de 10 % du chiffre d'affaires.

Ainsi, le mandaté bénéficie de l'image dans le grand public de NF et de la crédibilité de l'AFNOR, ainsi que de son soutien logistique et de son expérience. L'AFNOR vend NF, ce qui assure une certaine promotion des normes, sans avoir à assurer la charge de travail de la gestion quotidienne, et tout en restant en contact avec les évolutions du secteur.

Le mandatement concerne actuellement en majorité des marques assez proches des normes, voire des réglementations. Elle permet de se rapprocher du marché, quand le mandaté, plus spécialisé, connaît mieux le secteur que l'AFNOR. Le mandatement est donc une solution pragmatique, que l'AFNOR a d'ailleurs l'intention de développer dans le cadre de NF.

Des marques de "qualité sélective" gérées par un mandatement souple ?

Nous pensons que les marques de "qualité sélective" pourraient être gérées à l'aide d'un système apparenté. Ainsi, on aurait des marques de "qualité consensuelle" gérées soit à travers des organismes mandatés soit par l'AFNOR directement, et des marques de "qualité sélective" gérées par des organismes mandatés.

La différence entre les deux cas de mandatement doit être clairement marquée, pour permettre le développement des deux branches et mener à bien la déclinaison du logo NF.

S'il s'agit de "qualité consensuelle", l'AFNOR est en première ligne, elle délègue la gestion de sa marque. Le logo "NF" est premier, suivi de la mention de l'organisme mandaté.

Par contre, s'il s'agit de "qualité sélective", l'interlocuteur premier de l'industriel n'est plus l'AFNOR, mais l'organisme, qui reçoit une simple bénédiction de l'AFNOR. De même, le logo de l'organisme doit être premier, et le signe distinctif approprié de l'AFNOR apparaît en second plan. C'est la solution adoptée par le RAL, qui est dans une position proche de celle-ci vis-à-vis des Gütegemeinschaften.

Le deuxième type de mandatement, qui devrait être particulièrement souple, serait en fait assez proche d'une accréditation, et devra peut-être reposer sur des outils juridiques différents. En particulier, le partage des responsabilités serait délicat dans le cadre actuel. L'AFNOR servirait à apporter une garantie de sérieux au certificat, et augmenterait sa visibilité sans pour autant brouiller son image.

Une politique d'autant plus efficace qu'elle est volontaire

Certains organismes voudront sans doute gérer leurs marques de "qualité sélective" de façon indépendante de l'AFNOR. Ce sera en particulier le cas de ceux qui ne vendent pas au grand public, mais à un réseau qu'ils connaissent bien. La police et la promotion du certificat, qui sont bien les deux points qui peuvent poser problème, sont alors assurées sans intervention d'un organisme extérieur.

Il ne nous semble pas souhaitable de faire pression sur les organismes pour qu'ils se rallient à NF : cette politique conduirait inévitablement à des blocages. Au contraire, si une base volontaire est affichée, le mandatement de la "qualité sélective" sera plus attractif pour les certificateurs. Ceci sera d'autant plus vrai que l'AFNOR minimisera les procédures administratives, se montrera un soutien efficace en cas de problème, par exemple juridique, tout en laissant une grande autonomie aux organismes. Elle devra par contre être exigeante en termes techniques pour que les certificats mandatés soient réellement sérieux et conformes à l'intérêt général, ce qui assurera la crédibilité du système.

1.3. Peut-on se passer de la certification de produits ?

Un enjeu : la normalisation européenne

Les industriels français ont besoin avant tout que leurs intérêts soient pris en compte par la normalisation européenne, pour que soient pris en compte leurs orientations stratégiques. Certes, nous avons vu que la certification de produits était très liée à la normalisation, qu'elle était souvent précurseur et pouvait lui donner des axes. Mais en France, les industriels utilisent peu la certification de produits, qui ne colle donc pas complètement au marché et ne peut que difficilement jouer son rôle de guide (en dehors de secteurs bien précis).

En fait, les PMI françaises commencent à voir les enjeux stratégiques de la normalisation européenne, mais ils ne perçoivent pas encore clairement l'intérêt que peut présenter la certification, en dehors de ses secteurs traditionnels.

Or, l'AFNOR en tant que normalisateur est à même de défendre leurs intérêts au niveau européen ; elle a une position importante au sein du CEN. Rappelons que les normes françaises et leur promotion sont son principal métier (la certification ne représente que 10 % de ses ressources). C'est peut être cette carte qu'il faudrait utiliser en priorité.

Comment défendre et promouvoir la normalisation française (pour soutenir les initiatives techniques de l'industrie), et développer la qualité des produits industriels ? La certification de produits est une première réponse, mais n'est pas forcément suffisante. Une deuxième possibilité, que nous allons détailler dans la suite, est de développer simultanément la certification d'entreprises (conformité aux ISO 9000) et l'auto-certification (conformité aux normes déclarée par le fabricant lui-même).

L'auto-certification

Nous avons vu qu'elle est très développée en Allemagne, ce qui contribue à faire largement connaître les normes DIN, même si la certification du DIN (DIN Geprüft) est quasiment inexistante. Elle existe aussi en Grande Bretagne. En France, elle n'est pas usitée et nul ne songe à l'encourager, craignant de ne pouvoir la contrôler. En Allemagne, tout le monde fait confiance au marché lui-même (et aux contrôles des Länder) pour éviter les abus, apparemment avec succès.

L'apparition de l'assurance qualité, avec la conformité à la norme ISO 9001, ouvre de nouvelles perspectives : elle permet de donner confiance dans la capacité du fabricant à fabriquer un produit remplissant des fonctions données. Mais elle ne permet pas l'apposition d'un marquage sur le produit.

On peut imaginer de faciliter l'auto-certification, pour les entreprises qui seraient déjà certifiées ISO 9001. Elles ont déjà montré leur capacité à prendre en compte des exigences sur le produit, on doit pouvoir leur faire confiance quand elles le décrivent. Il semble indéfendable de leur demander des essais complémentaires, qu'ils ont déjà fait, pour marquer la conformité aux normes des produits. L'auto-certification permet d'augmenter la visibilité des normes sur le marché et d'assurer un lien fort entre les industriels et le normalisateur. Le très faible coût d'une telle mesure, sa souplesse, pourrait la rendre attrayante à une plus grande partie des industriels que la traditionnelle certification de produits.

Mais cette évolution n'a de sens que si la conformité à la norme ISO 9001 est largement développée. Or, elle n'a vocation à toucher qu'un nombre d'entreprises très restreint (les plus grandes ou les plus "high tech"), qui sont déjà très proches des structures internationales et de la normalisation. Pour les autres, la certification de produits est plus facile d'accès, et nous semble être le seul moyen logique d'attester des qualités effectives du produit.

1.4. Evolution du système français de certification d'entreprises

De quelle certification d'entreprises parle-t-on ?

La Grande Bretagne a délibérément choisi la promotion de l'assurance qualité pour améliorer les produits britanniques, et ceci depuis plus de 10 ans. La Kitemark ne fait, par contre, l'objet d'aucun encouragement du gouvernement.

En France comme en Allemagne, la situation est moins claire : c'est la certification en général - c'est à dire produits (NF surtout) et entreprises - qui est encouragée par le ministère de l'industrie. La certification d'entreprises est d'ailleurs beaucoup moins développée en France (quelques centaines d'entreprises certifiées AFAQ), où elle reste réservée à une élite, qu'en Grande Bretagne (15000 entreprises certifiées), où elle est très banalisée.

La certification AFAQ n'est pas faite pour être un outil de masse au service de la majorité des entreprises. Elle reste très sélective, adaptée à la demande des grands donneurs d'ordres. C'est une certification d'entreprises axée sur le process et la stricte conformité aux normes ISO 9000. La certification anglaise se positionne différemment, et recouvre deux créneaux bien distincts sans les différencier : celui de l'AFAQ, et un autre plus orienté produit.

Ce deuxième créneau consiste à certifier la capacité d'une entreprise à fabriquer correctement certains produits. Cette certification, très sectorielle, a deux intérêts majeurs :

- elle suffit comme base à la certification de produits
- elle suffit à montrer les capacités de l'entreprise dans le cadre du marquage CE

Le système français ne propose pas actuellement de solution de ce type. L'AFAQ ne peut seule servir de base à la certification de produits, car ses exigences sont trop fortes, ni être seule notifiée pour les modules liés à l'assurance qualité.

Mais il n'est pas souhaitable que ce soit l'AFAQ qui réponde à l'ensemble de cette demande. Elle se retrouverait sur le même plan que les grands opérateurs étrangers, avec un nombre d'entreprises certifiées nettement inférieur. Elle y perdrait son avantage concurrentiel : son image de marque.

De grands groupes internationaux s'intéressent d'ailleurs de très près au marché français, qui leur semble plein d'opportunités : rappelons que l'AFAQ évalue son marché à 10000 entreprises, là où LRQA en voit 95000. Aucun outil français n'est proposé aux 85000 autres, ce qui limite leurs possibilités à l'exportation (marché anglais par exemple).

Certification de produits et certification d'entreprises

Nous avons vu que la certification de produits s'appuyait de plus en plus sur la conformité des entreprises aux normes ISO 9003 ou 9002. Le certificat de produit étudie davantage le plan qualité, et effectue des tests complémentaires. La Grande Bretagne illustre parfaitement cette tendance, puisque la Kitemark est réellement un complément produit à un certificat d'entreprises.

En outre, la stricte conformité aux ISO 9000 n'est pas toujours nécessaire : des vérifications sur le produit peuvent compenser des non-conformités mineures à ces normes.

A la limite, la seule différence qui subsiste entre un certificat de produits basé sur l'ISO 9002 et un certificat d'entreprises très orienté vers le produit, est que ce dernier ne permet pas d'apposer de marquage physique.

Ainsi :

- ni la certification de produits traditionnelle, ni la certification de type AFAQ, ne nous paraît répondre à tous les besoins du marché. Il manque une certification d'entreprises, définie avec les acteurs de la filière. Elle servirait de base à des certificats de produits, dans les cas où ce complément est souhaité, c'est à dire si un marquage sur le produit est utile.
- ces compléments produits doivent pouvoir être non seulement des certificats de "qualité consensuelle", mais aussi des certificats de "qualité sélective" adaptés à quelques industriels.
- les passerelles de reconnaissance d'audits seraient beaucoup plus utiles entre ces concepts plus proches l'un de l'autre qu'entre l'AFAQ et l'AFNOR, qui ont peu de clients communs.

Cependant, la généralisation de ce fonctionnement (certification de produits en complément de certificats d'entreprises) favorise les entreprises qui sont déjà certifiées par un organisme reconnu par le certificateur de produits. La moyenne industrie française est donc relativement pénalisée, en particulier par rapport à ses concurrentes anglo-saxonne ou hollandaise.

Quels opérateurs pour la certification d'entreprises orientée produit ?

L'AFAQ doit garder une place privilégiée dans la certification AQ française. Elle doit conserver son rôle pour la certification orientée vers le process et les grands donneurs d'ordre, appliquant à la lettre les ISO 9000. Elle ne peut pas donner son image à des certificateurs prêts à accepter certaines non-conformités mineures.

L'élargissement de l'offre peut être le fait des certificateurs de produits (qui donneraient un "diplôme" à l'entreprise à l'issue de leurs audits), comme cela se passe en Allemagne. Cela leur permettrait de valoriser leurs audits et la compétence de leurs auditeurs.

Il peut aussi intéresser des acteurs indépendants, en particulier ceux qui souhaitent être notifiés sur un domaine précis.

Mais cette ouverture éventuelle du marché français intéresse énormément les grands organismes d'assurance qualité, qui sont encore peu présents : le système français et le rôle de l'AFAQ sont pour eux mystérieux. Ils n'envisagent pas de se faire accréditer par le C2A (Comité d'Accréditation et d'Appel de l'AFAQ), et voudraient délivrer des certificats sous leur propre logo.

Aujourd'hui déjà, rien n'empêche un industriel exportateur de s'adresser à un certificateur étranger, en particulier si son certificat est mieux connu dans les pays où il vend. Mais, une large reconnaissance par le marché français de puissants organismes étrangers aurait pour conséquence de faciliter son accès aux milliers d'entreprises étrangères déjà certifiées par eux, sans contrepartie. Notre principale protection contre ce déferlement est l'absence de reconnaissance de ces organismes sur notre marché : ils voudraient pouvoir, sans rentrer dans le système de l'AFAQ, bénéficier d'une image française qui faciliterait cette reconnaissance.

En conclusion, nous pensons qu'il faut différencier :

- un créneau "orienté process", indépendant et sélectif où l'AFAQ conserverait son hégémonie.
- un créneau plus lié au produit et aux acteurs du marché, servant de base à la certification de produits. Les certificateurs sur ce créneau pourraient aussi être notifiés.

Ceux qui seraient suffisamment exigeants (conformité totale aux ISO 9000) pourraient rejoindre l'AFAQ et bénéficier de son image "haut de gamme français".

2. L'ACCREDITATION

2.1. Quel est son rôle ?

L'accréditation de certificateurs

Son utilité première est de contrôler les organismes de certification, d'assurer la transparence et l'équilibre du système. Ce contrôle peut être exercé directement par l'Etat ou par un organisme plus ou moins indépendant, qui décharge alors l'Etat de toute la partie technique du travail. Les normes EN 45000, proches des ISO 9000, ont été faites dans ce but et donnent la base technique. L'organisme d'accréditation vérifie la conformité des certificateurs à ces normes. Il existe des structures d'accréditation dans de nombreux pays européens (une seule par pays). Elles ont souvent une image nationale et restent liées à l'Etat.

Mais, par opposition à l'agrément (autorisation de l'Etat), l'accréditation n'est pas obligatoire : elle est l'aboutissement d'une démarche complètement volontaire du certificateur.

Remarquons que, de même que la certification a été faite pour garantir les déclarations des industriels, l'accréditation vise à garantir celles des certificateurs. Elle permet de contrôler et d'épurer le marché, d'éviter que la concurrence entre organismes ne conduise à une baisse de qualité, d'assurer la promotion des organismes de certification en leur permettant d'utiliser une image nationale. On retrouve ici tous les moteurs de la certification que nous avons pu identifier dans la première partie. Les certificats eux-mêmes perdent peu à peu leur image nationale qui se retrouve ainsi déplacée au niveau de l'accréditation.

Ce besoin de contrôle a commencé à apparaître voici une dizaine d'années, et l'accréditation est, en fait, la solution Anglo-Saxonne qui se généralise. Mais, il n'y a pas de raison de s'arrêter dans cette escalade : après le contrôle des contrôleurs qu'est l'accréditation de certificateurs, on peut vouloir créer une concurrence entre accréditeurs. Il faudra ensuite les contrôler, épurer leur marché, assurer leur promotion...

Toutes ces initiatives conduisent à un empilage des procédures, à une lourdeur administrative et à une augmentation des coûts. Mais, de telles structures deviennent nécessaires pour pouvoir discuter entre pays européens. La pression européenne se fait encore plus forte avec la notification (pour être notifié, un organisme doit être conforme aux EN 45000). L'accréditation est le moyen le plus simple de le montrer et est donc très encouragée.

L'accréditation de laboratoires

L'accréditation de laboratoires obéit à la même philosophie que l'accréditation de certificateurs (il s'agit de vérifier la conformité à la norme EN 45001), et a les mêmes objectifs. Mais son intérêt est plus évident, car son marché est très différent :

- il y a un très grand nombre de laboratoires en Europe, surtout de taille moyenne, donc une forte concurrence
- une prestation de laboratoire est quelque chose de très technique, et pas seulement une série de procédures (comme dans le cas des certificateurs).

L'accréditation permet de valider la compétence des laboratoires, et s'apparente plus à une certification de services, où c'est la prestation du laboratoire qui est jugée plus que son organisation. L'intensité de la concurrence, l'élargissement des marchés, rend cette bénédiction nationale très utile aux laboratoires moyens : ils sont peu connus par eux-mêmes et l'image de l'accréditeur leur sert de référence. Nous avons vu également que cela pouvait faciliter la réalisation d'accords de reconnaissance entre laboratoires.

Cette accréditation s'est d'ailleurs généralisée beaucoup plus vite que l'accréditation de certificateurs et est désormais présente dans la plupart des pays européens, y compris en France avec le RNE.

2.2. Les solutions à l'étranger

Les différences entre pays sont surtout perceptibles dans l'accréditation des certificateurs et dans les liens entre accréditeurs de laboratoires et de certificateurs. Nous allons maintenant étudier les différentes solutions développées.

En Grande Bretagne

La Grande Bretagne a développé deux structures d'accréditation distinctes, une pour les laboratoires, le NAMAS, une pour les certificateurs de produits et d'entreprises, le NACCB. Celui-ci a été créé pour encadrer la concurrence souhaitée dans la certification d'entreprises.

L'accréditation des certificateurs est encouragée par le gouvernement britannique, et les entreprises certifiées par des organismes accrédités seront très bientôt les seules à être répertoriées dans l'annuaire des entreprises du DTI (guide en particulier les acheteurs publics).

Le NACCB conseille l'Etat : il traite les demandes des certificateurs, mais l'accréditation reste signée par le "Secretary of State for Trade and Industry". Elle se traduit concrètement par le droit pour le certificateur d'apposer la couronne britannique sur les certificats qu'il délivre. Cette image aide à l'exportation des produits britanniques. Seules les sociétés anglaises peuvent prétendre à cette accréditation.

Celle-ci est très sectorielle, c'est à dire qu'elle donne le droit à l'organisme de certifier les produits ou les entreprises d'un secteur d'activité très réduit. Pour couvrir l'intégralité de leur champ d'activité, les certificateurs doivent donc se faire accréditer plusieurs fois. Cette démarche est très coûteuse et très lourde ; dans certains cas, le certificateur sera accrédité sur une partie seulement de ses activités. C'est le cas en particulier du plus important, la BSI. C'est la BSI qui abrite le NACCB, structure légère de quelques personnes.

En Allemagne

L'accréditation allemande a été remaniée en 1991, afin de faciliter le dialogue avec les autres pays européens, et de faire travailler ensemble les domaines réglementaire et volontaire. Ils ont créé le DAR, une structure légère de 20 personnes, dont le BAM, grand laboratoire public, assure le soutien logistique.

C'est un accréditeur unique, qui coordonne un accréditeur dans le domaine volontaire, le TGA, et des accréditeurs dans les domaines réglementaires. Le TGA regroupe des comités sectoriels qui eux-mêmes accréditent les laboratoires et les certificateurs de produits. Les certificateurs d'entreprises sont accrédités directement par le TGA. La complexité de cette structure s'explique surtout par des raisons historiques : l'Allemagne avait depuis longtemps déjà une accréditation sectorielle. Avec le DAR, il s'agit de coordonner toutes les actions existantes en perturbant le moins possible le fonctionnement précédent, d'avoir une superstructure compatible avec l'Europe.

D'autres cas

Aux Pays Bas, le RvC accrédite à la fois les certificateurs et les laboratoires. C'est un organisme totalement privé, avec une réputation de grande transparence, et largement ouvert aux organismes étrangers. La Lloyd's, par exemple, y est déjà accréditée.

L'accréditeur suédois, SWEDAC, accrédite les certificateurs de produits et d'entreprises et l'accréditeur de laboratoires, qui se retrouve assimilé à un certificateur.

Dans ce contexte européen, la France occupe une position à part, avec un accréditeur de laboratoires, un agrément des certificateurs de produits, un seul certificateur d'entreprises.

2.3. La nécessité de l'accréditation en France

Les enjeux internationaux

La France pourra-t-elle continuer à ne pas avoir de système d'accréditation des certificateurs ? En dehors des problèmes internes que nous verrons plus loin, c'est s'exposer à des difficultés vis-à-vis de Bruxelles.

Tout d'abord, nous avons vu que l'accréditation était un outil technique de l'Etat pour la notification. Les organismes notifiés doivent être conformes aux normes EN 45000, et l'accréditation est la façon la plus simple de le prouver vis-à-vis de Bruxelles. Une autre solution serait que l'Etat fasse lui-même des audits, ce qui paraît peu réaliste. Même avant la création du DAR, le gouvernement allemand s'appuyait sur des accréditeurs sectoriels pour autoriser les organismes à avoir des activités réglementaires.

En outre, la France a tout à perdre à ne pas être représentée dans les multiples instances européennes discutant de l'accréditation. Certes, l'AFAQ participe à l'EAC, organisation des accréditeurs de certificateurs d'entreprises, mais elle ne peut représenter seule l'ensemble du système français. Un organe d'accréditation, même très tourné vers la notification, nous permettrait d'être représentés dans tous les organismes de façon cohérente. C'est le raisonnement qu'a tenu l'Allemagne, en créant un interlocuteur unique au niveau international sans remettre en cause les structures existantes.

Redynamiser la certification de produits

Côté certification d'entreprises, créer une accréditation indépendante ne pose pas de problème juridique. En revanche, côté certification de produits, cela implique de remettre en cause le décret d'application de la loi Scrivener.

Celui-ci implique en effet, non seulement que les organismes doivent être agréés, mais encore que chaque règlement technique doit être soumis pour approbation aux autorités. Il peut être légitime que l'Etat veille particulièrement à l'éthique des organismes, donc garder un contrôle sur ceux-ci. Mais il nous semble inutile qu'il s'occupe de la validation de chaque règlement technique.

En effet, le simple fait de passer par une phase administrative grève le dynamisme de la certification. Les exemples ne manquent pas : les ministères de l'Industrie et de la Consommation sont en conflit sur la certification des carburants depuis de longs mois, sans qu'aucune solution n'apparaisse. Les mésententes entre Industrie, Consommation et Environnement sur NF environnement ont nettement contribué à allonger les délais : le simple fait de déterminer qui signerait le décret dans chaque ministère a pris deux mois. Tout ceci empêche le développement d'une certification innovante qui colle au marché, ce qui nous semble très pénalisant.

Des risques de dérive limités

On pourrait craindre une multiplication d'organismes de certification plus ou moins douteux, qui échapperaient à tout contrôle. Ce risque nous paraît tout à fait minime, et en tous cas ne peut justifier à lui seul le maintien du système actuel. En effet :

- une concurrence sauvage entre plusieurs certificateurs sur le même créneau serait intenable financièrement, et la profession concernée devrait faire rapidement trancher.
- comme nous l'avons déjà vu, les professions peuvent facilement réguler les certificats concernant un réseau de diffusion restreint. Que l'Etat intervienne sur chaque règlement technique n'apporte rien, il lui suffit de vérifier le multipartisme du certificateur.
- les autres certificats seront intéressés par l'image de NF car ils s'adressent au grand public. L'AFNOR assurera alors la police de ces marques.

- enfin, ne perdons pas de vue qu'il est déjà possible pour une profession voulant jouer seule de tourner la loi Scrivener. Celle-ci ne s'applique en effet qu'aux certificateurs indépendants du fabricant, et pas aux labels collectifs basés sur la déclaration du fabricant et une charte professionnelle. La seule différence avec un certificat de qualité serait le "A" apposé sur les logos des certificats (voir annexe, à la fin du décret d'application de la loi Scrivener), différence que le consommateur ne perçoit pas.

Il est donc illusoire de croire qu'un cadre réglementaire fait mieux la police qu'un cadre volontaire, ce que tous nos voisins ont bien compris depuis longtemps.

La loi Scrivener n'est pas applicable !

Elle vise en effet tous les produits commercialisés en France. Deux interprétations sont possibles.

Soit elle s'applique aux certificateurs étrangers, et il faudrait alors bloquer à la frontière tous les produits marqués GS ou Kitemark, à moins que la BSI et l'Etat Allemand ne se fassent agréer... Ceci serait clairement absurde au regard du droit communautaire.

Soit elle ne s'applique qu'aux certificateurs français, ce qui est actuellement le cas. C'est alors de la discrimination à rebours. Les seuls certificateurs nationaux sont soumis aux contraintes administratives dont nous avons parlé plus haut, ce qui ne favorise pas leur compétitivité face à leurs voisins Européens.

En résumé, le passage à un système volontaire pour la certification de produits permettrait à la fois de nous mettre en conformité avec le droit européen, d'avoir une position internationale plus forte, et de favoriser le dynamisme de la certification de produits. L'enjeu est beaucoup plus d'éviter la validation des règlements techniques que de supprimer l'agrément proprement dit. Enfin, les risques de dérive sont tout à fait limités.

2.4. Les objectifs à atteindre

Les besoins

Récapitulons les enjeux de la mise en place d'un système d'accréditation. Il faut tout à la fois :

- résoudre les problèmes posés par la loi Scrivener, comme nous l'avons vu au paragraphe 2.3
- faciliter la représentation internationale et la politique de notification de la France (§ 2.3)
- rapprocher certification de produits et certification d'entreprises (§ 1.4)
- permettre le développement de solutions mixtes : certification de services, certification d'entreprises orientée produits (§ 1.4)...

Mais il ne faut pas favoriser les grands certificateurs internationaux en associant à leur image propre une image française. Ce serait avantager leurs clients actuels sur le marché français sans contrepartie (§ 1.4).

La contradiction peut être partiellement résolue en s'appuyant sur les systèmes déjà existants, suivant ainsi l'exemple de l'Allemagne.

Comment créer un accréditeur national sans image nationale ?

Nous avons besoin d'un organisme qui soit performant techniquement, ne serait-ce que pour permettre la notification. Mais il ne doit pas donner une "garantie française" qui soit un argument de vente sur le marché.

Par exemple, avec le "A", le décret Scrivener a involontairement réussi à créer un logo parfaitement inconnu. Il est assez banal pour le rester, tout en devenant volontaire, si personne ne lui fait de publicité. Par ailleurs, l'accréditation peut être présentée comme purement technique et très orientée vers la notification.

Mais les organismes français, eux, peuvent avoir besoin d'une image "France". Pour cela, il faut la prendre où elle est, c'est à dire en particulier :

- à l'AFNOR dans le cas de certification de produits (y compris certains services)
- à l'AFAQ pour un certificateur d'entreprises qui atteste une stricte conformité aux ISO 9000, même avec une orientation produits (comme pour le transport de matières dangereuses)

On imagine mal des opérateurs étrangers acceptant de se soumettre à ces systèmes.

On aurait ainsi d'une part une accréditation technique, à laquelle on éviterait de donner une image nationale, et d'autre part une "accréditation d'image" par l'AFAQ et l'AFNOR (qui sont par ailleurs certificateurs). L'enjeu est bien d'arriver à créer cette distinction.

Cette accréditation technique est utile pour encadrer la certification ayant un rapport avec le produit (ou le service). Elle doit donc être sectorielle, sans sombrer dans les excès du NACCB. Elle n'est ni adaptée, ni utile, pour l'AFAQ : au contraire, il serait souhaitable de faire collaborer le C2A et cet accréditeur technique pour éviter les divergences.

Quelques points à ne pas perdre de vue

L'accréditeur mis en place ne doit pas être aussi autonome que le RNE dans la délivrance de ses certificats. En effet, il est légitime et utile de garder un contrôle de l'Etat. L'accréditeur serait donc un simple conseiller technique de l'Etat, et le ministre compétent signerait les accréditations. Ce ministre devrait être clairement identifié au préalable pour éviter de retomber dans les combats administratifs. C'est le système qui a été mis en place en Grande Bretagne, où c'est toujours le Secretary of State for Trade and Industry qui signe.

L'accréditation devrait bien entendu être réservée aux certificateurs ayant une filiale en France. Comme c'est le système qui existe dans beaucoup d'autres pays, y compris en Grande Bretagne, il serait absurde de faire autrement.

Sans gêner les certificateurs pour investir de nouveaux secteurs (comme le fait actuellement la loi Scrivener), il convient quand même de vérifier leur compétence technique, ou tout du moins leur capacité à avoir du personnel suffisamment compétent.

La question des auditeurs pourrait d'ailleurs être réglée, à long terme, par un organisme central gérant les formations et les compétences des différents auditeurs sur le marché. Cela sera d'autant plus nécessaire que ceux-ci seront nombreux, et que le rapprochement entre certifications de produits et d'entreprises sera effectif.

Faut-il profiter de la compétence acquise par le RNE en matière d'accréditation ? Nous ne pensons pas que le même organisme doive gérer certificateurs et laboratoires. En effet, l'accréditation de laboratoires marche bien. Elle serait perturbée par l'adjonction d'une activité qui n'est pas tout à fait la même (voir § 2.1), et qui serait marginale en volume. La certification risquerait d'être mal prise en compte. En revanche, il nous semble profitable que les structures aient des liens étroits, en particulier qu'un certificateur accrédité s'appuie chaque fois que c'est possible sur des laboratoires accrédités (c'est d'ailleurs la philosophie des EN 45000).

Enfin, nous ne nous sommes pas penchés sur les questions de l'accréditation de personnes, ni sur les activités réglementaires comme l'accréditation BNM (métrologie) ou les domaines gérés par l'INERIS (atmosphères explosives...). Il faudrait examiner s'il est bon de les intégrer plus tard au système, comme cela s'est fait en Allemagne.

CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE

La certification de produits et la certification d'entreprises demeurent deux outils fondamentaux d'une politique industrielle, d'autant plus efficaces qu'elles sauront travailler ensemble.

La marque NF reste le coeur de la certification de produits en France. Mais elle doit apprendre à mieux décliner son image, suivant qu'il s'agit de marques à contenu européen, de marques de "qualité consensuelle", ou de marques de "qualité supérieure" dans les niches où c'est possible.

Ces dernières (le "sur mesures" de la certification) doivent coller au marché avec une forte implication des industriels. Pour cela, il est hautement préférable d'adopter un autre fonctionnement : un mandat souple, laissant NF au second plan, comme garantie.

Le système français actuel de certification ne nous paraît pas répondre à tous les besoins des industriels. Il manque une certification d'entreprises plus orientée produit, que l'AFAQ ne doit pas assurer elle-même, et qui servirait de base à des certificats de produits.

Les arguments en faveur d'un système d'accréditation des certificateurs sont nombreux : rapprochement AQ / produits, clarification de la position française en Europe, remplacement d'un système d'agrément contraignant. Mais il faut éviter qu'une telle ouverture ne profite essentiellement aux acteurs étrangers qui recherchent une reconnaissance française. Pour cela, nous proposons de séparer accréditation technique et image nationale.

Il n'est pas envisageable de créer un organe d'accréditation en France avant d'avoir, d'une part consulté les différents partenaires, d'autre part d'avoir mis au point une politique en matière de certification d'entreprises. Il faudra en particulier définir le positionnement précis de l'AFAQ et de l'AFNOR dans ce nouveau système. Bien sûr, ces évolutions imposent de remettre en cause le cadre de la loi Scrivener.

La balle est maintenant dans le camp des pouvoirs publics, et nous espérons que ce mémoire contribuera à éclairer le débat.

ANNEXES

Le cadre français

- loi Scrivener p. II
- décret d'application p. IV
- modification de ce décret p. IX
- liste des organismes agréés p. XI
- règles générales de la marque NF p. XVI

Le cadre européen

- extraits des traités p. XXII
- tableau synoptique des modules p. XXIII
- liste des accords reconnus par l'EOTC p. XXIV

L'environnement

p. XXVI

Le cadre français

LOI N° 78-23 DU 10 JANVIER 1978
sur la protection et l'information des consommateurs
de produits et services

CHAPITRE III

La qualification des produits

SECTION I

La qualification des produits industriels

Art. 22. — Constitue un certificat de qualification, quelle que soit la dénomination qui lui est donnée, toute inscription, tout signe distinctif, tout document ou titre joint tendant à attester, à des fins commerciales, qu'un produit industriel, un produit agricole non alimentaire transformé ou un bien d'équipement commer-

cialisé en France présente certaines caractéristiques spécifiques ayant fait l'objet d'un contrôle par un organisme distinct du fabricant, de l'importateur ou du vendeur.

Tout certificat de qualification ne peut être délivré que par un organisme certificateur agréé par l'autorité administrative et selon un règlement technique approuvé par elle. Il doit faire apparaître dans son mode de présentation les caractéristiques du produit.

L'organisme certificateur ne doit pas être fabricant, importateur ou vendeur d'un produit industriel, d'un produit agricole non alimentaire transformé ou d'un bien d'équipement.

L'organisme certificateur dépose comme marque collective, conformément à la législa-

non sur les marques de fabrique, de commerce ou de service, le signe distinctif qui, le cas échéant, accompagne ou matérialise le certificat de qualification.

Un décret pris en application de l'article 43 de la présente loi précisera notamment les conditions de délivrance, d'utilisation et de retrait des certificats de qualification.

Art. 23. — Ne sont pas soumis aux dispositions de l'article 22 :

— les médicaments à usage humain ou vétérinaire faisant l'objet des dispositions du livre V du code de la santé publique ;

— les poinçons, estampilles, visas, certificats d'homologation ou marques collectives délivrés par l'autorité publique ou par des organismes désignés à cet effet et soumis à un contrôle technique ou administratif de l'autorité publique en vertu de dispositions législatives ou réglementaires ;

— les « labels » ou marques prévus par l'article L. 413-1 du code du travail et par le décret n° 62-235 du 1^{er} mars 1962 relatif au répertoire des métiers et aux titres d'artisan et de maître artisan pour autant que ces marques ne tendent qu'à attester l'origine d'un produit ; néanmoins, les dispositions de l'article 22 s'appliquent à ces « labels » dans la mesure où ils tendent à certifier, même indirectement, la qualification d'un produit.

Art. 24. — Sera puni des peines prévues à l'article premier de la loi du 1^{er} août 1905, modifiée, quiconque aura :

— délivré, utilisé ou tenté d'utiliser un certificat de qualification en contravention avec l'article 22 ;

— fait croire ou tenté de faire croire faussement, notamment par l'utilisation d'un mode de présentation prêtant à confusion, qu'un produit industriel, un produit agricole non alimentaire transformé ou un bien d'équipement bénéficie d'un certificat de qualification ;

— fait croire ou tenté de faire croire à tort qu'un produit industriel, un produit agricole non alimentaire transformé, ou un bien d'équipement ayant un certificat de qualification, est garanti par l'État ou par un organisme public.

Art. 25. — Sont qualifiés pour procéder à la recherche et à la constatation des infractions aux dispositions de la présente section et des textes pris pour son application :

— les officiers et agents de police judiciaire ;

— les agents du service des instruments de mesure au ministère chargé de l'industrie ;

— les agents de la direction générale de la concurrence et des prix, de la direction générale des douanes et droits indirects au ministère de l'économie et des finances ;

— les agents de la direction de la qualité (service de la répression des fraudes et du contrôle de la qualité) au ministère de l'agriculture ;

— et les pharmaciens et les médecins-inspecteurs de la santé du ministère chargé de la santé ;

— les inspecteurs du travail ;

— les agents mentionnés à l'article 22 de la loi n° 76-663 du 19 juillet 1976 relative aux installations classées pour la protection de l'environnement.

Ces agents disposent des pouvoirs prévus par la loi du 1^{er} août 1905, modifiée, et ses textes d'application sur les lieux énumérés à l'article 4 (alinéa 2) de la même loi.

Art. 26. — Les dispositions des articles 22 à 25 ci-dessus sont applicables aux prestations de services.

Art. 27. — Les articles 7 et 8 de la loi de finances rectificative pour 1963, n° 63-628 du 2 juillet 1963 portant maintien de la stabilité économique et financière, sont abrogés.

Art. 28. — L'alinéa 1^{er} de l'article 16 de la loi n° 64-1360 du 31 décembre 1964 sur les marques de fabrique, de commerce ou de service est ainsi modifié :

« Les personnes morales, Etat, départements, communes, établissements publics, organismes certificateurs au sens de la loi n° 78-23 du 10 janvier 1978 sur la protection et l'information des consommateurs de produits et de services ainsi que... » (Le reste sans changement.)

Art. 29. — L'article 18 de la loi n° 64-1360 du 31 décembre 1964 sur les marques de fabrique, de commerce ou de service est ainsi modifié :

« Art. 18. — Les prescriptions générales de la présente loi et des décrets pris pour son application s'appliquent aux marques collectives, sans préjudice des dispositions particulières prévues ci-après et de celles relatives aux labels agricoles régis par la loi n° 60-806 du 5 août 1960, ainsi qu'aux certificats de qualification régis par les articles 22 à 25 de la loi n° 78-23 du 10 janvier 1978 sur la protection et l'information des consommateurs de produits et de services et les textes subséquents. »

Art. 30. — Les propriétaires de marques de commerce, de fabrique ou de service peuvent s'opposer à ce que des textes publicitaires concernant nommément leur marque soient diffusés lorsque l'utilisation de cette marque vise à tromper le consommateur ou qu'elle est faite de mauvaise foi.

DÉCRET N° 80-524 DU 9 JUILLET 1980

relatif aux certificats de qualification afférents aux produits Industriels, aux produits agricoles non alimentaires transformés et aux biens d'équipement

modifié par le décret n° 84-427 du 22 mai 1984

TITRE I^{er} DE L'AGRÈMENT DES ORGANISMES CERTIFICATEURS

Art. 1^{er}. — Sous réserve des dispositions du quatrième alinéa du présent article, l'agrément des organismes certificateurs est prononcé, refusé ou retiré par décision du ministre chargé de l'industrie.

Pour les organismes certificateurs qui délivrent des certificats de qualification concernant des matériaux, composants et équipements servant à l'édification des bâtiments, cette décision est prise après avis conforme du ministre chargé de la construction et après avis du ministre chargé de l'économie et du ministre chargé de la consommation.

Pour les organismes certificateurs qui délivrent des certificats de qualification concernant des biens de consommation, la décision est prise après avis conforme du ministre chargé de la consommation.

Pour les organismes certificateurs qui délivrent des certificats de qualification concernant des bâtiments, l'agrément est prononcé, refusé ou retiré par décision du ministre chargé de la construction après avis du ministre chargé de l'économie et du ministre chargé de la consommation.

Préalablement à toute décision prononçant, refusant ou retirant l'agrément d'un organisme certificateur, le ministre chargé de l'industrie ou le ministre chargé de la construction recueille l'avis du comité consultatif institué au titre III du présent décret.

Les avis du ministre chargé de l'économie et du ministre chargé de la consommation sont réputés favorables s'ils ne sont pas parvenus dans le mois de la saisine au ministre compétent pour prendre la décision.

Art. 2. — La demande d'agrément est adressée par l'organisme demandeur, selon le cas, au ministre chargé de l'industrie ou au ministre chargé de la construction. Elle est accompagnée d'un dossier qui comprend :

1° Une note précisant les activités de l'orga-

2586

des fabricants, importateurs ou vendeurs de produits ou de biens objets des certificats qu'il se propose de délivrer ;

2° Les statuts de l'organisme, la liste des dirigeants responsables et des membres du conseil d'administration ou de l'organe qui en tient lieu ;

3° Les règles générales relatives d'une part à la présentation, à la délivrance et au contrôle des certificats, d'autre part aux garanties apportées aux utilisateurs des produits ou biens certifiés, notamment aux mesures prévues à l'encontre des fabricants, importateurs ou vendeurs qui feraient de ces certificats un usage contraire aux dispositions de la loi du 10 janvier 1978 ;

4° La liste des catégories de produits ou de biens pour lesquels l'organisme se propose de délivrer des certificats, avec pour chacune de ces catégories un projet de règlement technique répondant aux dispositions des articles 9 à 12 du présent décret.

Art. 3. — Lorsqu'un organisme agréé pour la délivrance de certificats concernant certaines catégories de produits ou de biens désire étendre son activité à la délivrance de certificats concernant d'autres catégories, la demande d'agrément complémentaire est accompagnée des seuls documents mentionnés au 4° de l'article 2.

Art. 4. — L'agrément est prononcé pour une durée au moins égale à deux ans renouvelable pour tout ou partie des catégories de produits ou de biens ayant fait l'objet de la demande.

Il comporte l'approbation des règles générales mentionnées au 3° de l'article 2.

Art. 5. — L'agrément ne peut être refusé pour tout ou partie des catégories de produits ayant fait l'objet de la demande que dans les cas suivants :

1° L'organisme demandeur ne présente pas de garanties suffisantes d'impartialité envers les fabricants, importateurs ou vendeurs de produits ou de biens pour lesquels des certificats sont prévus ;

2° Les moyens que l'organisme demandeur se propose de mettre en œuvre pour assurer le contrôle des certificats de qualification sont insuffisants ;

3° Les règles générales mentionnées au 3° de l'article 2 ne sont pas de nature à assurer une protection suffisante des utilisateurs des produits concernés ;

4° Ces règles introduisent des inégalités entre les fabricants, importateurs ou vendeurs de produits ou de biens pour lesquels des certificats sont prévus.

Art. 6. — Le renouvellement de l'agrément peut être refusé et le retrait de l'agrément peut

l'être si l'organisme certificateur s'est placé dans l'un des cas visés à l'article précédent ou s'il est établi que, de son fait, des certificats de qualification ont été délivrés ou utilisés en méconnaissance des règles générales approuvées en application du second alinéa de l'article 4 ou des règlements techniques.

La décision de refus, de renouvellement ou de retrait d'agrément doit être motivée.

Le refus de renouvellement et le retrait de l'agrément entraînent l'interdiction pour l'organisme concerné de délivrer tout certificat de qualification pour les catégories de produits ou de biens concernés.

Art. 7. — Les organismes certificateurs agréés communiquent au ministre ayant prononcé leur agrément toute modification de leurs statuts ou de la composition de leurs organes dirigeants, tout transfert de droit afférent à un des certificats de qualification qu'ils délivrent, ainsi que toute modification des règles générales approuvées en application du second alinéa de l'article 4.

Le ministre peut exiger le dépôt d'une nouvelle demande d'agrément.

Art. 8. — Les organismes certificateurs adressent au ministre un rapport annuel d'activité. Ce rapport est transmis par le ministre aux membres du comité consultatif prévu au titre III ci-dessous.

TITRE II

DE L'APPROBATION DES RÈGLEMENTS TECHNIQUES DES CERTIFICATS DE QUALIFICATION

Art. 9. — Sous réserve des dispositions prévues au troisième alinéa du présent article, l'approbation des règlements techniques est prononcée ou refusée par décision du ministre chargé de l'industrie.

Pour les règlements techniques des certificats de qualification concernant des matériaux, composants et équipements servant à l'édification de bâtiments, cette décision est prise sur avis conforme du ministre chargé de la construction.

Pour les règlements techniques des certificats de qualification concernant des bâtiments, l'approbation est prononcée ou refusée par décision du ministre chargé de la construction.

Les règlements techniques sont communiqués avant approbation par le ministre compétent au ministre chargé de l'économie. Pour ceux qui concernent des biens de consommation, des bâtiments, des matériaux, composants et équipements servant à l'édification des bâti-

ents, ils sont en outre communiqués au ministre chargé de la consommation. Les ministres consultés font connaître leurs observations éventuelles dans le délai d'un mois.

Préalablement à toute décision refusant l'approbation d'un règlement technique, le ministre chargé de l'industrie ou le ministre chargé de la construction recueille l'avis du comité consultatif institué au titre III du présent décret.

Art. 10. — Le règlement technique définit son propre champ d'application et comporte :

1° Les caractéristiques de composition, de fonctionnement ou d'usage retenues pour écrire les produits ou les biens, les valeurs limites de ces caractéristiques exigées pour la délivrance du certificat, et, le cas échéant, les modalités retenues pour classer ces produits ou ces biens en fonction de leurs caractéristiques d'usage ;

2° La nature et le mode de présentation des informations portées à la connaissance des utilisateurs par le certificat ;

3° Les méthodes d'essais, de mesure ou d'analyse utilisées pour la détermination des caractéristiques certifiées ;

4° Les modalités des contrôles auxquels procède l'organisme certificateur et ceux auxquels s'engagent à procéder les fabricants, importateurs ou vendeurs des produits ou biens faisant l'objet du certificat ;

5° Le cas échéant, les engagements contractuels pris concernant les conditions d'installation, de services après-vente, et de réparation des préjudices causés aux utilisateurs par la non-conformité d'un produit ou d'un bien aux caractéristiques certifiées.

Art. 11. — Les projets de règlements techniques afférents à chacune des catégories de produits ou de biens mentionnées au 4° de l'article 2 sont élaborés en concertation avec des représentants des diverses parties intéressées, et notamment des organisations représentatives des utilisateurs ou des consommateurs.

Art. 12. — Le règlement technique d'un certificat de qualification prévoit l'utilisation des normes homologuées ou enregistrées relatives à l'étiquetage et aux méthodes d'essais ou de mesure des caractéristiques chaque fois qu'il n'existe pour les produits ou biens correspondants.

Art. 13. — L'approbation d'un règlement technique est prononcée pour une durée au plus égale à deux ans renouvelable. Elle peut être donnée sous réserve d'aménagements qui devront être apportés au règlement technique avant une date déterminée ; passé cette date l'approbation est retirée de plein droit si lesdits aménagements ne sont pas intervenus.

Art. 14. — L'approbation ou le renouvellement technique et son renouvellement ne peuvent être refusés que dans les cas suivants :

1° La concertation prévue à l'article 11 n'a pas eu lieu ;

2° Les informations portées sur les certificats ne permettent pas d'apprécier les caractéristiques certifiées ;

3° La nature des caractéristiques certifiées, ou la présentation matérielle des certificats, est propre à induire en erreur sur la portée réelle de ceux-ci ;

4° Les méthodes d'essais et les moyens utilisés sont insuffisants pour permettre la détermination et le contrôle des caractéristiques certifiées ;

5° Le règlement technique introduit des inégalités injustifiées entre les fabricants, importateurs ou vendeurs de produits ou de biens d'équipement.

6° Le règlement technique ne comporte pas de valeurs limites satisfaisantes des caractéristiques d'usage exigées pour la délivrance du certificat de qualification.

En outre, le renouvellement peut être refusé si, en raison de l'évolution technique, le règlement est devenu obsolète. Le refus d'approbation ou de renouvellement d'un règlement technique doit être motivé.

Art. 15. — L'organisme certificateur communique au ministre compétent toute modification du règlement technique approuvé. Le ministre peut exiger le dépôt d'une nouvelle demande d'approbation.

TITRE III

DU COMITÉ CONSULTATIF DES CERTIFICATS DE QUALIFICATION

Art. 16. — Il est institué auprès du ministre chargé de l'industrie un comité consultatif des certificats de qualification.

Ce comité, présidé par une personnalité désignée par le ministre chargé de l'industrie, comprend en outre dix-neuf membres désignés de la façon suivante :

1° Sept membres de droit :

Un représentant du ministre chargé de l'industrie ;

Un représentant du ministre chargé de l'économie ;

Un représentant du ministre chargé du commerce et de l'artisanat ;

Un représentant du ministre chargé de la consommation ;

Un représentant du ministre chargé de la construction ;

Le directeur de l'Institut national de la consommation ou son représentant ;

Le commissaire à la normalisation ou son représentant.

Chaque membre de droit peut être suppléé par une personne désignée par le ministre intéressé.

2° Cinq représentants des organisations de consommateurs proposés par le ministre chargé de la consommation.

3° Cinq représentants des activités industrielles et commerciales.

4° Deux personnalités qualifiées, l'une dans le domaine de l'étiquetage d'information et l'autre dans le domaine des essais.

Les membres du comité, autres que les membres de droit, sont nommés pour trois ans par arrêté du ministre chargé de l'industrie. Leur mandat est renouvelable.

Le comité établit un règlement intérieur.

Le secrétariat du comité est assuré par la direction de la qualité et de la sécurité industrielles du ministère de l'industrie et de la recherche.

Art. 17. — Le comité est obligatoirement consulté dans les cas prévus au cinquième alinéa de l'article 1^{er} et au dernier alinéa de l'article 9.

Toutefois, lorsque les produits ou biens pour lesquels un certificat de qualification est prévu ne sont destinés qu'à l'usage de professionnels, l'avis du comité est remplacé par celui des professions concernées par la fabrication, l'imposition, la vente ou l'utilisation de ces produits ou biens.

Art. 18. — Le ministre chargé de l'industrie peut demander l'avis du comité consultatif ou de ses commissions permanentes sur toute question relative aux certificats de qualification et, notamment, celles qui lui sont soumises par les membres du comité et par les usagers de produits ou de biens certifiés.

Cette consultation est de droit si la demande est formulée par le quart au moins des membres du comité.

Au cas où l'ensemble des représentants des organisations de consommateurs siégeant au comité consultatif des certificats de qualification le demande, le comité consultatif des certificats de qualification saisit le Conseil national de la consommation d'une demande d'avis sur la nature et le mode de présentation des informations portées à la connaissance des utilisateurs par le certificat. L'avis de ce conseil doit être formulé dans le délai d'un mois après la saisine.

Le comité consultatif des certificats de qualification adresse au ministre chargé de l'industrie un rapport annuel d'activité.

Art. 19. — Le comité consultatif peut donner délégation à des commissions permanentes spécialisées par catégories de produits ou de biens.

Ces commissions qui comprennent notamment, des représentants des utilisateurs et des représentants des activités industrielles et commerciales sont nommées après avis du comité par le ministre chargé de l'industrie après consultation, le cas échéant, des autres ministres intéressés.

TITRE IV

DISPOSITIONS TRANSITOIRES

Art. 20. — Les organismes délivrant à la date d'entrée en vigueur du présent décret des certificats de qualification au sens de l'article 22 de la loi du 10 janvier 1978 doivent déposer, dans un délai de six mois à compter de la publication du présent décret, une demande d'agrément et des demandes d'approbation des règlements techniques de ces certificats, selon le cas auprès du ministre chargé de l'industrie ou auprès du ministre chargé de la construction. Il est accusé réception de ces demandes.

Les organismes certificateurs qui ont effectué ce dépôt dans les délais prévus peuvent poursuivre leur activité de certification jusqu'à l'intervention des décisions ministérielles d'agrément et d'approbation des règlements techniques.

TITRE V

DISPOSITIONS DIVERSES

Art. 21. — Les certificats de qualification doivent composer les marques et indications définies par un arrêté du ministre chargé de l'industrie.

Art. 22. — Les certificats de qualification délivrés par le laboratoire national d'essais et le centre scientifique et technique du bâtiment et les marques nationales de conformité aux normes sont soumis aux dispositions du présent décret.

Art. 23. — Le décret du 12 juin 1945 créant une marque nationale de qualité et les textes relatifs à son application sont abrogés en tant qu'ils concernent les produits et biens visés par le présent décret.

Art. 24. — Les textes et documents relatifs aux modalités de délivrance de certificats de qualification sont tenus à la disposition du public qui peut en prendre connaissance, auprès de l'organisme certificateur ou du ministère concerné.

ARRÊTÉ DU 31 AOUT 1984

fixant les obligations relatives à la présentation des certificats de qualification réglementés par le décret n° 80-524 du 9 juillet 1980

2587

Art. 1^{er}. — Tout certificat de qualification, au sens de l'article 22 de la loi n° 78-23 du 10 janvier 1978 (1^{er} alinéa), doit composer la marque dite Marque A, propriété de l'Etat et déposée à l'Institut national de la propriété industrielle sous le numéro 52-34-15, représentée dans l'annexe du présent arrêté (figure 1).

Art. 2. — La marque prévue à l'article 1^{er} ci-dessus doit être représentée selon les modalités fixées par l'un ou l'autre des alinéas suivants, selon la destination du certificat de qualification; toutefois des dérogations aux dispositions ci-après pourront être accordées par le ministre compétent, sur demande des organismes certificateurs concernés.

2.1. Lorsque le certificat de qualification est matérialisé par le support défini dans le règlement technique, conformément à l'article 10 du décret du 9 juillet 1980 modifié, pour porter les informations certifiées à la connaissance des utilisateurs, il doit être conforme aux règles de présentation figurant dans l'annexe du présent arrêté (figure 2).

Il doit en outre composer les rubriques ou mentions suivantes, dans l'ordre indiqué ci-après :

- le signe, logotype de la marque collective déposée par l'organisme certificateur ou à défaut sigle de l'organisme certificateur, caractérisant le certificat pour la catégorie de produit concernée ;
- la mention - certificat de qualification - ;
- la partie informative du certificat, avec au minimum :
- la désignation de la catégorie de produit concernée ;

- l'identification du produit ;
- la liste des caractéristiques et des informations certifiées :
- à défaut de marquage incélébile du produit certifié avec le signe caractérisant le certificat de qualification, une mention demandant à l'utilisateur de conserver le certificat en cas de réclamation ultérieure ;
- la mention - certificat délivré par - suivie de l'identification de l'organisme certificateur.

2.2. Dans les autres cas, la marque - A - doit obligatoirement figurer de manière visible et lisible auprès de toute inscription ou signe distinctif tels que mentionnés à l'article 22 de la loi n° 78-23 du 10 janvier 1978 (1^{er} alinéa) conformément aux dispositions de l'annexe du présent arrêté (figures 3 et 4).

Art. 3. — Quel qu'en soit le support, les informations certifiées ainsi que la marque - A - et, le cas échéant, le signe caractérisant le certificat de qualification auquel elles sont associées doivent être séparés de manière distincte des autres informations concernant le produit.

Art. 4. — L'arrêté du 19 octobre 1981 intitulé Dispositions relatives à la présentation des certificats de qualification réglementés par le décret n° 80-524 du 9 juillet 1980 est abrogé. Toutefois, les supports des certificats de qualification conformes audit arrêté déjà élaborés à la date de publication du présent arrêté pourront continuer d'être utilisés pendant la durée de validité de l'approbation du règlement technique concerné.

ANNEXE

I - MARQUE A

FIGURE 1

Tout certificat de qualification au sens de l'article 22 de la loi n° 78-23 du 10 janvier 1978 doit obligatoirement composer la marque A représentée ci-dessous.



ou



VIII

Décret n° 92-15 du 2 janvier 1992 modifiant le décret n° 80-524 du 9 juillet 1980 modifié relatif aux certificats de qualification afférents aux produits industriels, aux produits agricoles non alimentaires transformés et aux biens d'équipement

NOR : INDD9100998D

Le Premier ministre,

Sur le rapport du ministre d'Etat, ministre de l'économie, des finances et du budget, du ministre de l'équipement, du logement, des transports et de l'espace, du ministre de l'environnement et du ministre délégué à l'industrie et au commerce extérieur,

Vu la loi n° 78-23 du 10 janvier 1978 sur la protection et l'information des consommateurs de produits et de services, modifiée par la loi n° 83-660 du 21 juillet 1983 relative à la sécurité des consommateurs ;

Vu le décret n° 80-524 du 9 juillet 1980 relatif aux certificats de qualification afférents aux produits industriels, aux produits agricoles non alimentaires transformés et aux biens d'équipement, modifié par le décret n° 84-427 du 22 mai 1984 ;

Vu le décret n° 84-74 du 26 janvier 1984 modifié fixant le statut de la normalisation ;

Le Conseil d'Etat (section des travaux publics) entendu,

Décète :

Art. 1^{er}. - L'article 1^{er} du décret du 9 juillet 1980 modifié susvisé est remplacé par les dispositions suivantes :

« Art. 1^{er}. - Sous réserve des dispositions prévues aux second et quatrième alinéas du présent article, l'agrément des organismes certificateurs est accordé, étendu, refusé ou retiré par décision du ministre chargé de l'industrie, après avis conforme :

« - du ministre chargé de la consommation pour les organismes certificateurs qui délivrent des certificats de qualification relatifs à des produits ou des biens de consommation ;

« - du ministre chargé de la construction pour les organismes certificateurs qui délivrent des certificats de qualification relatifs à des matériaux, composants et équipements servant à l'édification des bâtiments ;

« - du ministre chargé du travail pour les organismes certificateurs qui délivrent des certificats de qualification relatifs à la sécurité des travailleurs non agricoles ;

« - du ministre chargé de l'agriculture pour les organismes certificateurs qui délivrent des certificats de qualification relatifs à la sécurité des travailleurs agricoles ;

« - du ministre chargé de la santé pour les organismes certificateurs qui délivrent des certificats de qualification concernant les appareils, machines, équipements et produits relatifs à la santé humaine ;

« - du ministre chargé des transports pour les organismes certificateurs qui délivrent des certificats de qualification relatifs à des produits et des biens d'équipement touchant aux transports.

« Pour les organismes certificateurs qui délivrent des certificats de qualification relatifs à des bâtiments, l'agrément est prononcé, refusé ou retiré par décision du ministre chargé de la construction, après avis des ministres chargés de l'industrie et de la consommation.

« Les avis des ministres consultés au titre des alinéas 1 et 2 du présent article sont réputés favorables s'ils ne sont pas parvenus au ministre initialement saisi du dossier dans un délai d'un mois à compter de la date d'accusé de réception du dossier complet dans chaque ministère intéressé.

« Pour les organismes certificateurs qui délivrent des certificats de qualification mettant principalement en valeur la qualité écologique des produits ou biens d'équipement, l'agrément est accordé, étendu, refusé ou retiré par décision conjointe des ministres chargés de l'industrie, de l'environnement et de la consommation.

« Préalablement à toute décision accordant, étendant, refusant ou retirant l'agrément d'un organisme certificateur, les ministres signataires recueillent l'avis du comité consultatif institué au titre III du présent décret. Cet avis est présumé favorable s'il n'a pas été formulé dans le mois qui suit la saisine officielle du comité.

« Toute décision relative à l'agrément d'un organisme certificateur doit être notifiée dans le délai de trois mois à compter de la date d'accusé de réception du dossier complet par le ministre chargé de l'industrie ou, dans le cas prévu à l'alinéa 2

du présent article, par le ministre chargé de la construction. La décision est réputée favorable si elle n'est pas rendue dans ce délai, sauf lorsqu'un des ministres compétents pour la prononcer ou saisi pour avis conforme a fait connaître son opposition. Le ministre saisi du dossier en assure sans délai la transmission aux ministres cosignataires ou saisis pour avis. »

Art. 2. - I. - Le 2^o de l'article 5 du décret du 9 juillet 1980 modifié susvisé est complété ainsi qu'il suit :

« ... au regard des critères généraux fixés par les règles de l'art communément acceptées. »

II. - Le 3^o de l'article 5 du décret du 9 juillet 1980 modifié susvisé est complété ainsi qu'il suit :

« ... ou, pour les certificats de qualification touchant à la qualité écologique, lorsque ces règles ne répondent pas à l'objectif indiqué. »

Art. 3. - L'article 9 du décret du 9 juillet 1980 modifié susvisé est remplacé par les dispositions suivantes :

« Art. 9. - Sous réserve des dispositions prévues aux deuxième et quatrième alinéas du présent article, l'approbation des règlements techniques est accordée, refusée ou retirée par décision du ministre chargé de l'industrie après avis du ministre chargé de l'économie et avis conforme :

« - du ministre chargé de la consommation pour les règlements techniques des certificats de qualification relatifs à des produits ou des biens de consommation ;

« - du ministre chargé de la construction pour les règlements techniques des certificats de qualification relatifs à des matériaux, composants et équipements servant à l'édification des bâtiments ;

« - du ministre chargé du travail pour les règlements techniques des certificats de qualification relatifs à la sécurité des travailleurs non agricoles ;

« - du ministre chargé de l'agriculture pour les règlements techniques des certificats de qualification relatifs à la sécurité des travailleurs agricoles ;

« - du ministre chargé de la santé pour les règlements techniques des certificats de qualification relatifs à des appareils, machines, équipements et produits touchant à la santé humaine ;

« - du ministre chargé des transports pour les règlements techniques des certificats de qualification relatifs à des produits et biens d'équipement touchant aux transports ;

« Pour les règlements techniques des certificats de qualification relatifs à des bâtiments, l'approbation est accordée, refusée ou retirée par décision du ministre chargé de la construction, après avis des ministres chargés de l'industrie et de la consommation.

« Les avis des ministres consultés au titre des alinéas 1 et 2 du présent article sont réputés favorables s'ils ne sont pas parvenus au ministre initialement saisi du dossier dans un délai d'un mois à compter de la date d'accusé de réception du dossier complet dans chaque ministère intéressé.

« Pour les règlements techniques des certificats de qualification mettant principalement en valeur la qualité écologique des produits ou biens d'équipement, l'approbation est accordée, refusée ou retirée par décision conjointe des ministres chargés de l'industrie, de l'environnement et de la consommation. Cette décision peut être prise après avis du comité scientifique et technique prévu à l'article 19 du présent décret.

« Préalablement à toute décision refusant ou retirant l'approbation d'un règlement technique, les ministres signataires recueillent l'avis du comité consultatif institué au titre III du présent décret. Cet avis est présumé favorable s'il n'a pas été formulé dans le mois qui suit la saisine officielle du comité.

« Toute décision relative à l'approbation d'un règlement technique doit être notifiée dans le délai de trois mois à compter de la date d'accusé de réception du dossier complet par le ministre chargé de l'industrie ou, dans le cas prévu à l'alinéa 2 du présent article, par le ministre chargé de la construction. La décision est réputée favorable si elle n'est pas rendue dans ce délai, sauf lorsqu'un des ministres compétents pour la prononcer ou saisi pour avis conforme a fait connaître son opposition. Le ministre saisi du dossier en assure sans délai la transmission aux ministres cosignataires ou saisis pour avis. »

Art. 4. - Le 1^o de l'article 10 du décret du 9 juillet 1980 modifié susvisé est remplacé par les dispositions suivantes :

« 1^o Les caractéristiques de composition, de fonctionnement ou d'usage retenues pour décrire les produits ou les biens et, le cas échéant, les caractéristiques relatives à leur qualité écolo-

gique, les valeurs limites des caractéristiques éventuellement exigées pour la délivrance du certificat et, le cas échéant, les modalités retenues pour classer ces produits ou ces biens en fonction de leurs caractéristiques. »

Art. 5. - L'article 11 du décret du 9 juillet 1980 modifié susvisé est complété ainsi qu'il suit :

« ainsi que, le cas échéant, d'organisations ayant pour objet la protection de l'environnement. »

Art. 6. - I. - Le 4^o de l'article 14 du décret du 9 juillet 1980 modifié susvisé est remplacé par les dispositions suivantes :

« 4^o Les méthodes d'essais, de mesure ou d'analyse, ou les moyens utilisés sont insuffisants pour permettre la détermination et le contrôle des caractéristiques certifiées. »

II. - Le 6^o de l'article 14 du décret du 9 juillet 1980 modifié susvisé est remplacé par les dispositions suivantes :

« 6^o Le règlement technique ne comporte pas de valeurs limites satisfaisantes des caractéristiques exigées pour la délivrance des certificats de qualification. »

III. - Après le 6^o de l'article 14 du décret du 9 juillet 1980 modifié susvisé, sont ajoutées les dispositions suivantes :

« 7^o Pour les certificats de qualification mettant principalement en valeur la qualité écologique des produits ou biens d'équipement et lorsque la simple fixation de valeurs limites n'apporte pas de garanties suffisantes pour l'environnement, le règlement technique ne comporte pas d'exigences satisfaisantes concernant les caractéristiques prises en compte ;

« 8^o Pour les certificats de qualification mettant en valeur la qualité écologique des produits ou biens d'équipement, les caractéristiques certifiées ne répondent pas à l'objectif indiqué. »

Art. 7. - L'article 16 du décret du 9 juillet 1980 modifié susvisé est remplacé par les dispositions suivantes :

« Art. 16. - Il est institué auprès du ministre chargé de l'industrie un comité consultatif des certificats de qualification.

« Ce comité, présidé par une personnalité désignée par le ministre chargé de l'industrie, comprend, en outre, trente-quatre membres désignés de la façon suivante :

« 1. Douze membres de droit :

« - un représentant du ministre chargé de l'industrie ;

« - un représentant du ministre chargé de l'économie ;

« - un représentant du ministre chargé du commerce et de l'artisanat ;

« - un représentant du ministre chargé de la consommation ;

« - un représentant du ministre chargé de la construction ;

« - un représentant du ministre chargé du travail ;

« - un représentant du ministre chargé de l'agriculture ;

« - un représentant du ministre chargé de la santé ;

« - un représentant du ministre chargé de l'environnement ;

« - un représentant du ministre chargé des transports ;

« - le directeur de l'Institut national de la consommation ou son représentant ;

« - le délégué interministériel aux normes ou son représentant.

« Chaque membre de droit peut être suppléé par une personne désignée par le ministre intéressé ;

« 2. Cinq représentants des organisations de consommateurs, proposés par le ministre chargé de la consommation ;

« 3. Un représentant d'un organisme intervenant dans le domaine de la sécurité des travailleurs, proposé par le ministre chargé du travail ;

« 4. Un représentant d'un organisme intervenant dans le domaine de la protection de la santé, proposé par le ministre chargé de la santé ;

« 5. Un représentant d'un organisme intervenant dans le domaine de la sécurité des transports, proposé par le ministre chargé des transports ;

« 6. Deux représentants des organisations de protection de l'environnement, proposés par le ministre chargé de l'environnement ;

« 7. Dix représentants des activités industrielles et commerciales ;

« 8. Deux personnalités qualifiées, l'une dans le domaine de la communication et l'autre dans le domaine des essais.

« Les membres du comité, autres que les membres de droit, sont nommés pour trois ans par arrêté du ministre chargé de l'industrie. Leur mandat est renouvelable.

« Le secrétariat du comité est assuré par le ministre chargé de l'industrie. »

Art. 8. - L'article 17 du décret du 9 juillet 1980 modifié susvisé est remplacé par les dispositions suivantes :

« Art. 17. - Le comité est obligatoirement consulté dans les cas prévus aux avant-derniers alinéas des articles 1^{er} et 9 du présent décret. »

Art. 9. - L'article 19 du décret du 9 juillet 1980 modifié susvisé est complété ainsi qu'il suit :

« Il est institué un comité scientifique et technique, susceptible d'être consulté préalablement à toute décision portant sur un règlement technique relatif à un certificat de qualification mettant principalement en valeur la qualité écologique des produits ou biens d'équipement et sur toute question relative à la qualité écologique des produits ou biens d'équipement.

« Les membres de ce comité scientifique et technique sont nommés par arrêté conjoint des ministres chargés de l'industrie, de l'environnement, de la consommation et de la recherche. Ce conseil est présidé par le président du comité consultatif des certificats de qualification. Son secrétariat est assuré par le ministre chargé de l'industrie. »

Art. 10. - L'article 21 du décret du 9 juillet 1980 modifié susvisé est complété ainsi qu'il suit :

« ... ou, dans le cas de certificats de qualification mettant principalement en valeur la qualité écologique des produits ou biens d'équipement, par arrêté conjoint des ministres chargés de l'industrie, de l'environnement et de la consommation. »

Art. 11. - Le ministre d'Etat, ministre de l'économie, des finances et du budget, le ministre de l'agriculture et de la forêt, le ministre des affaires sociales et de l'intégration, le ministre du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle, le ministre de l'équipement, du logement, des transports et de l'espace, le ministre de la recherche et de la technologie, le ministre de l'environnement, le ministre délégué à l'industrie et au commerce extérieur, le ministre délégué à l'artisanat, au commerce et à la consommation et le ministre délégué à la santé sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au *Journal officiel* de la République française.

Fait à Paris, le 2 janvier 1992.

ÉDITH CRESSON

Par le Premier ministre :

Le ministre délégué à l'industrie et au commerce extérieur,
DOMINIQUE STRAUSS-KHAHN

*Le ministre d'Etat, ministre de l'économie,
des finances et du budget,*
PIERRE BÉRÉGOVOY

Le ministre de l'agriculture et de la forêt,
LOUIS MERMAZ

Le ministre des affaires sociales et de l'intégration,
JEAN-LOUIS BIANCO

*Le ministre du travail, de l'emploi
et de la formation professionnelle,*
MARTINE AUBRY

*Le ministre de l'équipement, du logement,
des transports et de l'espace,*
PAUL QUILÈS

Le ministre de la recherche et de la technologie,
HUBERT CURIEN

Le ministre de l'environnement,
BRICE LALONDE

*Le ministre délégué à l'artisanat,
au commerce et à la consommation,*
FRANÇOIS DOUBIN

Le ministre délégué à la santé,
BRUNO DURIEUX

CERTIFICATION DE PRODUITS

ORGANISMES CERTIFICATEURS AGREES

au titre de la loi du 10 janvier 1978,
et du décret n° 80-524 du 9 juillet 1980, modifié par
le décret n° 84-427 du 22 mai 1984 et par le décret n° 92-15 du 2 janvier 1992

MISE A JOUR : MARS 1992

ORGANISMES CERTIFICATEURS

PRODUITS CONCERNES

1	AFNOR (Association Française de normalisation) Tour Europe - CEDEX 7 92080 PARIS LA DEFENSE	Produits objets de normes applicables (NF) Produits écologiques (NF-Environnement)
Tél. : 42.91.59.16		
3	OGBTP (Office Général des Bâtiments et Travaux Publics) 55, Avenue Kléber 75784 PARIS CEDEX 16	Equipements de Sécurité sur les chantiers du bâtiment et des TP (OBS)
Tél. : 40.69.51.00		
4	LNE (Laboratoire National d'Essais) 1, Rue Gaston-Boissier 75015 PARIS	Emballage (LNE/Emballage) Certification ouverte (LNE) Instrumentation (LNE)
Tél. : 40.43.37.00		
5	CTBA (Centre Technique du Bois et de l'Ameublement) 10, Avenue de Saint-Mandé 75012 PARIS	Domaine du bois (CTB-Acotherm)
Tél. : 40.19.49.19		
8	ADF (Association Dentaire Française) 92, Avenue de Wagram 75017 PARIS	Dentifrices et Brosses à dents (ADF)
Tél. : 42.27.89.00		

9

CSTB*(Centre scientifique et Technique du Bâtiment)*Composants et matériaux des bâtiments
(Avis technique suivi et marqué +
ACOTHERM)4, Avenue du Recteur Poincaré
75782 PARIS CEDEX 16

Tél. : 40.50.28.28

84, Avenue Jean Jaurès
Champs sur Marne
B.P 02

77421 MARNE LA VALLEE CEDEX 2

Tél. : 64.68.82.82

10

Association CERTIMECAProduits des industries mécaniques et
transformatrices des métaux
(CERTIMECA)45, Rue Louis Blancs
CEDEX 72
93038 PARIS LA DEFENSE

Tél. : 47.17.68.06

11

CEBTP*(Centre Expérimental de recherches et d'études
du Bâtiment et des Travaux Publics)*Composants du bâtiment
(AVIQ-CEBTP + ACOTHERM +
CERF-CEBTP)Domaine de Saint-Paul
B.P 37
78470 SAINT-REMY-LES-CHEVREUSES

Tél. : 30.85.20.00

13

FIB*(Fédération des Industries du Béton)*Produits de l'industrie du béton
(FIB)5, Rue Louis Lejeune
92128 MONTROUGE CEDEX

Tél. : 49.65.09.09

14

SNJF*(Syndicat National des Joints et Façades)*Matériaux de calfeutrement
(SNJF)6:14, Rue La Pérouse
75784 PARIS CEDEX 16

Tél. : 40.70.94.57

15

GTFI
(Groupement Technique Français de l'Ignifugation)

10, Rue du Débarcadère
75017 PARIS

Produits de traitement ignifuge
Matériaux textiles ignifugés
(GTFI)

Tél. : 40.55.13.13

17

ATG
(Association Technique de l'Industrie du Gaz en France)

62, Rue de Courcelles
75008 PARIS

Equipement de chauffe et accessoires utilisant les combustibles gazeux ou les hydrocarbures liquéfiés, de puissance utile supérieure à 70 Kilowatts
(ATG)

Tél. : 47.54.34.34

18

ITR
(Institut Technique des Revêtements de sols et de murs)

9, Rue La Pérouse
75116 PARIS CEDEX

Moquettes destinées au bâtiment
(ITR)

Tél. : 40.69.51.00

19

A.CER.M.I.
(Association pour la Certification des Matériaux Isolants)

4, Avenue du Recteur Poincaré
75782 PARIS CEDEX 16

Matériaux isolants manufacturés
Isolants thermiques du bâtiment
(A.CER.M.I.)

Tél. : 40.50.28.28

20

APSAD
(Assemblée Plénière des Sociétés d'Assurances Dommages)

26, Boulevard Haussmann
75009 PARIS

Systèmes de prévention contre le vol et l'incendie
(A2P)

Tél. : 42.47.90.00

21

ASQUAL

Textile et habillement

*(Association pour la promotion de l'Assurance
Qualité dans la filière Textile-Habillement)*14, Rue des Reculettes
75013 PARIS

Tél. : 45.35.24.01

22

ADALAnodisation et laquage de l'aluminium
et de ses alliages destinés à l'architecture*(Association pour le Développement de
l'Anodisation de l'Aluminium et de ses
Alliages)*30, Avenue de Messine
75008 PARIS

Tél. : 42.25.26.44

23

CTC

Cuir, chaussure, maroquinerie

*(Centre Technique du Cuir, Chaussure et
Maroquinerie)*Parc Scientifique Tony GARNIER
4, Rue Hermann Frenkel
69367 LYON CEDEX 07

Tél. : 78.69.50.12

24

CEKAL

Vitrages isolants

55, Avenue Kleber
75116 PARIS

Tél. : 47.55.63.90

25

UTAC

Matériels et équipements de garage

*(Union Technique de l'Automobile, du
Motocycle et du Cycle)*157, Rue Lecourbe
75015 PARIS

Tél. : 48.42.53.90

26

ACERFEURésistance au feu ou protection incendie
incendie d'éléments de construction4, Avenue du Recteur Poincaré
75782 PARIS CEDEX 16Tél. : 40.50.28.28 - siège
64.68.83.33 - bureaux

27

Association INDUCTION PLUS

Foyers de cuisson à induction à usage professionnel

39/41, Rue Louis Blanc
92400 COURBEVOIE

Tél. : 47.17.63.62

28

AFCAB

Armatures en béton

*(Association Française de Certification des Armatures du Béton)*39, Rue de la Gare de Reuilly
75012 PARIS

Tél. : 43.40.62.09

**LISTE DES ORGANISMES CERTIFICATEURS
AGREES PAR LE MINISTERE DE L'EQUIPEMENT ET DU LOGEMENT**

ORGANISMES CERTIFICATEURS**PRODUITS CONCERNES****QUALITEL**

Qualité de la conception des bâtiments

136, Boulevard Saint-Germain
75006 PARIS

Tél. : 43.25.56.43

PROMOTELEC

Qualité de la conception des installations électriques des bâtiments ; promotion de l'utilisation d'installations électriques de qualité

52, Boulevard Malesherbes
75008 PARIS

Tél. : 45.22.87.70



1. Objet

La marque NF est l'une des marques nationales de normalisation (1) prévues par le décret n° 84-74 du 26 janvier 1984 fixant le statut de la normalisation. Elle est destinée à attester la conformité des produits qu'elle couvre aux normes qui

leur sont applicables dans les conditions définies par les Règlements édictés par l'AFNOR. Cette marque peut s'appliquer à tous produits et éventuellement à des prestations de service associées à ces produits.

2. Propriété de la marque NF

La marque NF est la propriété exclusive de l'AFNOR, dont le siège est situé Tour EUROPE - 92400 COURBEVOIE, en vertu d'un dépôt à titre de marque collective effectué en son nom à l'I.N.P.I. pour la France et d'un dépôt international à l'O.M.P.I. La marque NF peut

également faire l'objet d'un dépôt national partout où il sera nécessaire pour assurer sa protection dans le monde. La marque NF est incessible et insaisissable. Elle ne peut faire l'objet d'aucune mesure d'exécution forcée.

3. Organisation générale

La marque NF est gérée par l'AFNOR avec éventuellement le concours d'Organismes mandatés (cf. 6.2) remplissant les conditions fixées par l'AFNOR, en particulier :

- l'Organisme mandaté doit présenter des garanties suffisantes d'impartialité envers les fabricants, importateurs ou vendeurs des produits pour lesquels la marque NF est prévue, ainsi qu'à l'égard des utilisateurs desdits produits.

- les moyens que l'Organisme mandaté met en œuvre pour assurer le contrôle de la marque NF doivent être suffisants. L'AFNOR veille auprès de tous les intervenants visés à l'article 6.2 ci-après à ce que leurs missions soient correctement remplies au regard du rôle et des attributions de chacun d'eux ; elle contrôle les états financiers et si nécessaire la comptabilité de chaque application sectorielle.

4. Conditions d'usage

- 4.1** L'usage de la marque NF n'est autorisé que dans les conditions fixées par les présentes Règles générales, et par les Règlements particuliers visés à l'article 5 ci-après que les titulaires d'un droit d'usage s'engagent à respecter.
- 4.2** Seuls peuvent apposer la marque NF les titulaires (2) en ayant obtenu l'autorisation de l'AFNOR.
- 4.3** Tout demandeur d'un droit d'usage de la marque NF doit justifier que le produit qu'il présente est fabriqué et commercialisé conformément aux

exigences du Règlement particulier le visant.

- 4.4** L'autorisation d'utiliser la marque NF ne saurait en aucun cas substituer la garantie de l'AFNOR à la garantie qui incombe, conformément à la loi, au fabricant, distributeur ou importateur du produit.

(1) La marque NF est le seul certificat de qualification, approuvé conformément à la loi du 10 janvier 1978, destiné à certifier la conformité aux normes françaises.

(2) En règle générale le titulaire est le producteur ; les Règlements particuliers peuvent prévoir d'autres dispositions spécifiques.

5. Règlements particuliers

- 5.1** Pour chaque domaine d'application l'AFNOR définit, en liaison avec les éventuels Organismes mandatés, des Règlements particuliers pris en application des présentes Règles générales qui précisent pour chaque catégorie de produits les conditions dans lesquelles la marque NF peut être apposée sur les produits concernés.
- 5.2** Lorsque la mise en place d'une application de la marque NF est réalisée par intégration dans la marque NF d'un certificat de qualification précédemment agréé, le nouveau certificat doit être régi par

les présentes Règles générales. Sans attendre la mise au point du règlement définitif de la marque NF correspondante, à titre transitoire et pour une période ne dépassant pas 2 ans, un règlement provisoire peut être établi ; celui-ci reprend tout ou partie du contenu du règlement technique précédemment en vigueur, sous réserve que toutes mesures soient prises pour l'élaboration des documents normatifs non encore établis. L'ancien organisme certificateur peut demander de devenir Organisme mandaté.

6. Gestion de la marque NF

6.1 COMITE "CERTIFICATION" DU CONSEIL

6.1.1. Composition

Il est institué auprès du Conseil d'Administration de l'AFNOR un Comité "Certification" composé de 16 membres choisis pour moitié en son sein et pour moitié parmi les représentants des Organismes mandatés, des Présidents des Comités Particuliers et des titulaires ; le Comité est présidé par un Administrateur de l'AFNOR. Les membres et le Président du Comité "Certification" sont désignés par le Conseil d'Administration de l'AFNOR sur proposition du Directeur Général de l'AFNOR. Leur mandat est de 3 ans, il peut être renouvelé.

L'exercice des fonctions de membre du Comité "Certification" est strictement personnel. En cas d'absence, chaque membre du Comité peut confier son pouvoir à un autre membre. Chaque membre du Comité ne peut être porteur que d'un seul pouvoir.

Le Comité "Certification" se réunit à la demande de son Président ou du Directeur Général de l'AFNOR.

6.1.2. Attributions

Le Comité "Certification" donne au Conseil d'Administration de l'AFNOR son avis sur :

- la politique générale de développement de la marque NF,
- l'approbation ou la modification des Règles générales régissant la marque NF, ainsi que des directives pour l'établissement des Règlements particuliers,
- le budget et les comptes consolidés de la marque NF, notamment le budget annuel des actions collectives de publicité et de promotion du système de certification NF ainsi que la mise en œuvre des actions collectives de publicité et de promotion d'applications sectorielles de la marque NF,
- les projets d'accords de certification prévus à l'article 6.4 ci-après,
- le choix des Organismes mandatés,
- les recours présentés conformément à l'article 8.2 ci-après,

et plus généralement toutes questions d'ordre général intéressant la marque NF.

Les avis sont exprimés à la majorité des voix des membres présents ou

représentés. Les délibérations ne sont valables que si la moitié des membres votant sont présents ou représentés. En cas de partage des voix, le Président a voix prépondérante. Le Comité peut s'adjoindre toutes personnalités de son choix, celles-ci ne participant pas aux votes.

Les membres du Comité "Certification" ne peuvent recevoir aucune rétribution à raison des fonctions qui leur sont confiées.

6.2 GESTION SECTORIELLE D'UNE APPLICATION

6.2.1. La gestion sectorielle d'une application comporte l'ensemble des opérations concourant à la mise en œuvre de la marque NF, telles que :

- préparation du Règlement particulier définissant les procédures sectorielles d'évaluation et de contrôle de la conformité aux normes, notamment les exigences relatives à la maîtrise par le fabricant de la qualité des produits,
- instruction des demandes de droit d'usage de la marque NF, notamment la réalisation des essais et des inspections en usine,
- relation avec les fabricants, notamment pour le contrôle de l'usage correct de la marque NF,
- comptabilité des recettes et dépenses prévues par le Règlement particulier.

6.2.2 L'AFNOR peut confier, dans les conditions prévues à l'article 6.2.3, l'ensemble des opérations de gestion sectorielle à un organisme, dit Organisme mandaté.

En l'absence de recours à une telle organisation de la gestion, l'AFNOR se charge soit d'assurer elle-même, soit de confier à des organismes extérieurs, l'exercice de diverses fonctions nécessaires à la gestion, telles que : secrétariat technique, exécution d'essais, inspections. Ces organismes sont précisés dans le Règlement particulier sectoriel.

6.2.3 Organisme mandaté

Lorsque l'AFNOR confie l'ensemble de la gestion sectorielle d'une application de la marque NF à un organisme de son choix, cet organisme doit remplir les conditions prévues à l'article 3. L'organisme ainsi mandaté, dit Organisme mandaté, est responsable vis-à-vis de l'AFNOR de toutes les opérations de gestion qui lui sont confiées. Pour le cas où il confie partie de ces opérations, telles que les essais de laboratoires et/ou les vérifications et inspections, à des organismes tiers, ses rapports avec les organismes tiers devront être réglés conformément aux contrats-types proposés par l'AFNOR. L'Organisme mandaté par l'AFNOR notifie les décisions concernant les droits d'usage de la marque NF pour les produits désignés en annexe à la convention qui le lie à l'AFNOR, dans le cadre des présentes Règles générales et du Règlement particulier qui s'y rapporte.

6.2.4 Sous-traitance

Toute sous-traitance par les intervenants dans la gestion de la marque NF est soumise à autorisation préalable de l'AFNOR.

6.3 COMITES PARTICULIERS

6.3.1 Composition

Les Règlements particuliers prévoient, sauf exception, la création d'une instance consultative, appelée "Comité particulier", siégeant au sein de l'AFNOR ou au sein de l'Organisme mandaté s'il existe. La composition des Comités particuliers est fixée de manière à respecter une représentation équilibrée des différentes parties intéressées, aucune d'entre elles ne devant notamment détenir la majorité absolue. Sont membres de droit de chaque Comité particulier deux représentants de l'AFNOR désignés par le Directeur Général de l'AFNOR.

Les membres de Comités particuliers sont nommés par le Directeur Général de l'AFNOR, le cas échéant sur proposition des Organismes mandatés. La durée de leur mandat est précisée dans le règlement particulier. Ce mandat, de 3 ans au maximum, peut être renouvelé. Leurs présidents sont également nommés par le Directeur Général de l'AFNOR, dans les mêmes conditions. L'exercice des fonctions de membre de Comités particuliers est strictement personnel. Toutefois, en cas d'absence, chaque membre d'un comité peut confier son pouvoir à un autre membre qui ne peut être porteur que d'un seul pouvoir.

6.3.2 Attributions

Sur demande de l'AFNOR, le Comité particulier est chargé de contribuer au suivi des activités confiées aux organismes prévus par le Règlement particulier et de fournir des avis sur :

- les décisions à prendre en application du Règlement particulier,
- le montant des redevances,
- les projets d'actions de publicité et de promotion relevant de son activité,
- les modifications à apporter au Règlement particulier.

Le Comité Particulier émet des recommandations ; celles-ci sont adoptées à la majorité relative, le président ayant voix prépondérante en cas de partage. Les experts éventuellement conviés à assister le

comité ne prennent pas part aux votes.

Les délibérations ne sont valables que si la moitié au moins des membres votants est présente ou représentée.

Le secrétariat d'un Comité particulier est assuré par l'AFNOR ou par l'Organisme mandaté.

Les membres d'un Comité particulier ne peuvent recevoir aucune rétribution à raison des fonctions qui leur sont confiées.

6.4 ACCORDS DE CERTIFICATION

L'AFNOR est seule habilitée à conclure avec d'autres organismes français ou étrangers des accords globaux ou sectoriels concernant la marque NF et prévoyant la reconnaissance de tout ou partie des opérations concourant à la mise en œuvre de la marque NF (essais, inspections, etc...).

Les dispositions des accords ainsi réalisés remplacent ou complètent celles des règlements particuliers et de leurs annexes, sans préjudice des autres dispositions qui demeurent applicables. Les dispositions transitoires éventuellement nécessaires sont fixées par l'AFNOR après avis des comités particuliers concernés.

6.5 CONFIDENTIALITE

Tous les intervenants dans la gestion de la marque NF sont tenus au secret professionnel.

7. Informations sur les produits bénéficiant de la marque NF et promotion

7.1 L'AFNOR coordonne la gestion et la diffusion des informations sur les produits et services qui bénéficient de la marque NF.

En particulier, elle harmonise les méthodes de collecte et de traitement des informations sur les produits et services, mises en œuvre

par les organismes mandatés auxquels elle apporte éventuellement son concours.

L'AFNOR rassemble l'ensemble de ces informations afin d'en offrir une exploitation rationnelle et complète aux différents utilisateurs concernés.

7.2 L'AFNOR est responsable de la promotion collective de la marque NF, en France et à l'étranger. Les actions collectives de publicité et de promotion du système de certification NF sont définies et réalisées par l'AFNOR, en concertation avec les principaux Organismes mandatés dans le cadre d'un budget annuel établi après avis du Comité "Certification". Une partie des redevances perçues au titre des applications sectorielles de la marque NF par les divers intervenants est affectée

annuellement au financement de telles actions. Les actions collectives de publicité et de promotion d'applications sectorielles de la marque NF peuvent également être mises en œuvre par les Organismes mandatés, après accord de l'AFNOR donné sur l'avis du Comité "Certification". Les Comités particuliers compétents sont consultés sur ces projets d'actions ; ils peuvent également prendre l'initiative d'en proposer les modalités d'exécution y compris les fonds à y consacrer.

8. Sanctions - Recours

8.1 SANCTIONS

Tout manquement de la part des titulaires d'un droit d'usage de la marque dans l'application des présentes Règles générales ou des Règlements particuliers, ainsi que tout usage de la marque non conforme à ces règlements ou à la législation en vigueur, est passible des sanctions suivantes :

- avertissement, avec ou sans remboursement des frais nécessités par un accroissement des contrôles,
- suspension du droit d'usage pour une durée déterminée,
- ou retrait définitif du droit d'usage, sans préjudice des poursuites éventuelles conformément à l'article 10 ci-après. En cas de retrait définitif, l'intéressé doit être invité à présenter ses

explications avant notification de la décision.

Ces sanctions sont notifiées à l'intéressé dans les conditions prévues par les Règlements particuliers.

8.2 RECOURS

Au cas où le demandeur ou le titulaire conteste une décision le concernant, il peut présenter un recours contre la décision prise en adressant sa demande au Directeur Général de l'AFNOR qui saisit le Comité "Certification" du Conseil de l'AFNOR.

Les recours doivent être présentés dans un délai de quinze jours à compter du jour de la notification de la décision correspondante. Ils n'ont pas d'effet suspensif.

9. Cessation du droit d'usage de la marque NF

La validité du droit d'usage s'éteint automatiquement dans les cas suivants :

- 1 - la ou les normes auxquelles sont soumis les produits cessent d'être applicables.

- 2 - l'application de la marque NF est suspendue dans un ou plusieurs secteurs particuliers dans les conditions fixées à l'article 12 ci-après.

10. Emploi abusif de la marque

Outre les sanctions prévues à l'article 8, tout emploi abusif de la marque, qu'il soit le fait d'un titulaire du droit d'usage ou d'un tiers, ouvrira le droit pour l'AFNOR

à intenter dans le cadre de la législation en vigueur, toute action judiciaire qu'elle jugera opportune.

11. Régime financier

Le montant des redevances est fixé par l'AFNOR sur proposition de l'Organisme mandaté s'il existe, et après avis du Comité particulier concerné. Leur répartition entre l'AFNOR et les organismes intervenant dans la gestion est fixée par le Règlement particulier correspondant.

Les recettes et dépenses relatives à la gestion de la marque NF sont encaissées, ordonnancées et supportées par l'AFNOR ou, le cas échéant, par les organismes qu'elle aura expressément désignés à cet effet.

12. Suspension sectorielle d'application

L'AFNOR peut décider, dans les limites des conventions conclues avec les Organismes mandatés, toute suppression de l'application de la marque NF dans un ou plusieurs secteurs particuliers.

L'AFNOR fixe les conditions et délais de la suppression de l'application de la marque NF ; elle en avise tous les intéressés.

13. Approbation par le Conseil

Les présentes Règles Générales ont été approuvées par le Conseil d'Administration de l'AFNOR en sa séance du 17 décembre 1985. Elles annulent et remplacent le précédent

statut adopté par le Conseil d'Administration de l'AFNOR le 12 novembre 1941. Elles ne pourront être modifiées que par le Conseil d'Administration de l'AFNOR.

14. Dispositions transitoires*

Les Règlements particuliers de la marque NF actuellement en vigueur et établis en application du statut du 12 novembre 1941 restent applicables sous réserve des modifications générales suivantes :

- Toute référence à l'arrêté du 15 avril 1942 (statut du 12 novembre 1941) est annulée.
- Toute référence au Comité de Direction de la Marque NF est remplacée par la référence au Comité Certification du Conseil de l'AFNOR.
- Les attributions des Comités Particuliers deviennent celles prévues par l'article 6.3.2 des présentes Règles. Leurs

membres sont nommés par le Directeur Général de l'AFNOR.

- Les recours sont régis conformément à l'article 8.2 des présentes Règles.

Les autres dispositions des Règlements particuliers qui ne seraient pas conformes à celles prévues par les présentes Règles, restent applicables à titre transitoire ; elles devront être remplacées au plus tard le 31 décembre 1988 par les dispositions découlant des présentes Règles.

* Complément approuvé par le Conseil d'Administration de l'AFNOR le 27 mars 1986.

Le cadre européen

Article 30

Les restrictions quantitatives à l'importation, ainsi que toutes les mesures d'effet équivalent, sont interdites entre les États membres, sans préjudice des dispositions ci-après.

Article 36

Les dispositions des articles 30 à 34 inclus ne font pas obstacle aux interdictions ou restrictions d'importation, d'exportation ou de transit, justifiées par des raisons de moralité publique, d'ordre public, de sécurité publique, de protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou de préservation des végétaux, de protection des trésors nationaux ayant une valeur artistique, historique ou archéologique ou de protection de la propriété industrielle et commerciale. Toutefois, ces interdictions ou restrictions ne doivent constituer ni un moyen de discrimination arbitraire, ni une restriction déguisée dans le commerce entre les États membres.

Article 100 A (*)

1. Par dérogation à l'article 100 et sauf si le présent traité en dispose autrement, les dispositions suivantes s'appliquent pour la réalisation des objectifs énoncés à l'article 8 A. Le Conseil, statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission en coopération avec le Parlement européen et après consultation du Comité économique et social, arrête les mesures relatives au rapprochement des dispositions législatives, réglementaires et administratives des États membres qui ont pour objet l'établissement et le fonctionnement du marché intérieur.

2. Le paragraphe 1 ne s'applique pas aux dispositions fiscales, aux dispositions relatives à la libre circulation des personnes et à celles relatives aux droits et intérêts des travailleurs salariés.

3. La Commission, dans ses propositions prévues au paragraphe 1 en matière de santé, de sécurité, de protection de l'environnement et de protection des consommateurs, prend pour base un niveau de protection élevé.

4. Lorsque, après l'adoption d'une mesure d'harmonisation par le Conseil, statuant à la majorité qualifiée, un État membre estime nécessaire d'appliquer des dispositions nationales justifiées par des exigences importantes visées à l'article 36 ou relatives à la protection du milieu de travail ou de l'environnement, il les notifie à la Commission.

La Commission confirme les dispositions en cause après avoir vérifié qu'elles ne sont pas un moyen de discrimination arbitraire ou une restriction déguisée dans le commerce entre États membres.

Par dérogation à la procédure prévue aux articles 169 et 170, la Commission ou tout État membre peut saisir directement la Cour de justice s'il estime qu'un autre État membre fait un usage abusif des pouvoirs prévus au présent article.

5. Les mesures d'harmonisation mentionnées ci-dessus comportent, dans les cas appropriés, une clause de sauvegarde autorisant les États membres à prendre, pour une ou plusieurs des raisons non économiques mentionnées à l'article 36, des mesures provisoires soumises à une procédure communautaire de contrôle.

décision "modules"

PROCÉDURE D'ÉVALUATION DE LA CONFORMITÉ DANS LA LÉGISLATION COMMUNAUTAIRE

<p>H. A1) complète EN 29001</p> <p>Le fabricant: -- met en œuvre un système agréé de qualité pour la conception (SQ); -- soumet la documentation technique.</p> <p>L'organisme notifié: -- contrôle le SQ; -- vérifie la conformité de la conception; -- délivre le certificat d'examen «B» de la conception (1).</p>	<p>L'organisme notifié: -- met en œuvre un SQ approuvé pour la production et les essais; -- déclare la conformité; -- appose la marque «CE»; -- appose la marque «T».</p> <p>Le fabricant: -- soumet le produit; -- déclare la conformité; -- appose la marque «CE»;</p>
<p>G. Vérification à l'unité</p> <p>Le fabricant: -- soumet la documentation technique.</p> <p>L'organisme notifié: -- soumet le produit; -- déclare la conformité aux exigences essentielles; -- appose la marque «CE»;</p>	<p>L'organisme notifié: -- met en œuvre un système de quatre (SQ) approuvé pour l'inspection et les essais; -- déclare la conformité avec le type et les exigences essentielles; -- appose la marque «CE»; -- appose la marque «T».</p> <p>Le fabricant: -- soumet le produit; -- déclare la conformité; -- appose la marque «CE»;</p>
<p>B. Examen de type</p> <p>Le fabricant soumet à l'organisme notifié: -- la documentation technique; -- le type.</p> <p>L'organisme notifié: -- évalue la conformité aux exigences essentielles; -- effectue les essais, si nécessaires; -- délivre le certificat «C» de type.</p>	<p>L'organisme notifié: -- met en œuvre un système de quatre (SQ) approuvé pour l'inspection et les essais; -- déclare la conformité avec le type et les exigences essentielles; -- appose la marque «CE»; -- appose la marque «T».</p> <p>Le fabricant: -- met en œuvre un système de quatre (SQ) approuvé pour l'inspection et les essais; -- déclare la conformité avec le type et les exigences essentielles; -- appose la marque «CE»;</p>
<p>I. A1) du produit EN 29003</p> <p>Le fabricant: -- met en œuvre un système de quatre (SQ) approuvé pour l'inspection et les essais; -- déclare la conformité avec le type et les exigences essentielles; -- appose la marque «CE»; -- appose la marque «T».</p> <p>Le fabricant: -- met en œuvre un système de quatre (SQ) approuvé pour l'inspection et les essais; -- déclare la conformité avec le type et les exigences essentielles; -- appose la marque «CE»; -- appose la marque «T».</p>	<p>L'organisme notifié: -- approuve le SQ; -- contrôle le SQ.</p> <p>L'organisme notifié: -- approuve le SQ; -- contrôle le SQ.</p>
<p>D. A1) de production EN 29002</p> <p>Le fabricant: -- met en œuvre un système de qualité pour la production et les essais; -- déclare la conformité avec le type et les exigences essentielles; -- appose la marque «CE»; -- appose la marque «T».</p> <p>L'organisme notifié: -- effectue le contrôle du SQ.</p>	<p>L'organisme notifié: -- approuve le SQ; -- effectue le contrôle du SQ.</p> <p>L'organisme notifié: -- approuve le SQ; -- effectue le contrôle du SQ.</p>
<p>C. Conformité au type</p> <p>Le fabricant: -- met en œuvre un système de qualité pour la production et les essais; -- déclare la conformité avec le type et les exigences essentielles; -- appose la marque «CE»; -- appose la marque «T».</p> <p>L'organisme notifié: -- effectue le contrôle du produit par sondage (1).</p>	<p>L'organisme notifié: -- met en œuvre un système de qualité pour la production et les essais; -- déclare la conformité avec le type et les exigences essentielles; -- appose la marque «CE»; -- appose la marque «T».</p> <p>L'organisme notifié: -- approuve le SQ; -- effectue le contrôle du SQ.</p>
<p>A. Contrôle interne de fabrication</p> <p>Le fabricant: -- met en œuvre un système de qualité pour la production et les essais; -- déclare la conformité avec le type et les exigences essentielles; -- appose la marque «CE»; -- appose la marque «T».</p> <p>L'organisme notifié: -- effectue le contrôle du produit par sondage (1).</p>	<p>L'organisme notifié: -- met en œuvre un système de qualité pour la production et les essais; -- déclare la conformité avec le type et les exigences essentielles; -- appose la marque «CE»; -- appose la marque «T».</p> <p>L'organisme notifié: -- approuve le SQ; -- effectue le contrôle du SQ.</p>

C O N C E R N E T I O N N

P R O C É D U R E

XXXX

(1) Dispositions supplémentaires pouvant être utilisées dans des directives spécifiques.

EOTC
European
Organization for
Testing and
Certification



Rue de Slassart 33, 2nd floor
B-1050 Bruxelles
tel 32 2 519 69 69
fax 32 2 519 69 19

REGISTER OF EOTC RECOGNISED

AGREEMENT GROUPS

INDEX

* * *

NUMBER: 0001

TITLE: WECC Calibration Laboratory Accreditation System

SCOPE: Mutual recognition of the operation of Calibration Laboratory Accreditation Services, and acceptance on an equal basis of certificates of calibration issued by Calibration Laboratories, under the accreditations granted by the Signatories.

* * *

NUMBER: 0002

TITLE: European Fire and Security Group (EFSG)

SCOPE: Mutual recognition of test reports concerning water and gas extinguishers, and of quality system assessments concerning the manufacturing of extinguishers.

* * *

NUMBER: 0003

TITLE: International Instrumentation Evaluation Group

SCOPE: Mutual recognition of test and evaluation reports concerning the performance of instrumentation for measurement of physical and chemical properties and for control of processes.

NUMBER: 0004

TITLE: Open Systems Testing Consortium Recognition Arrangement (OSTC)

SCOPE: Mutual recognition of test results concerning open systems interconnection data communications equipment for wide area networks.

* * *

NUMBER: 0005

TITLE: Recognition Arrangement for European Testing of Electromagnetic Compatibility of Information Technology Products (EMCIT)

SCOPE: Mutual recognition of test reports concerning electromagnetic compatibility of information technology products.

* * *

NUMBER: 0006

TITLE: Recognition Arrangement for European Testing for Certification of Office and Manufacturing Protocols (ETCOM)

SCOPE: Mutual recognition of test results concerning products for local area networks environment.

* * *

NUMBER: 0007

TITLE: Short-Circuit Testing Liaison Agreement Group (STLA)

SCOPE: Mutual recognition of test results concerning high voltage transmission and distribution power equipment.

* * *

AGREEMENT ACCEPTED IN PRINCIPLE

TITLE: Low Voltage Agreement Group (LOVAG)

SCOPE: Mutual recognition of certificates concerning low voltage equipment.

XXV

L'environnement

Le consommateur est de plus en plus sensible à la protection de l'environnement. Cela devient un argument marketing très porteur : ainsi, dans le cas des CFC, le logo "protège la couche d'ozone" connaît un grand succès, quoique ses fondements scientifiques soient douteux et que la simple déclaration du fabricant suffise pour l'apposer.

Des "guides du consommateur vert" se développent de plus en plus dans différents pays (Grande Bretagne, Suède...). Dans la floraison de labels privés qui se développent, le consommateur peut difficilement se repérer. Il ne peut pas vérifier par lui-même les qualités environnementales du produit, la certification peut donc avoir un rôle à jouer, pour lui donner confiance.

Un certificat reconnu par le public peut rendre économiquement viables des investissements dans l'environnement, puisqu'il donne un avantage concurrentiel aux industriels leaders. Il peut aider à la protection de l'environnement, au développement de techniques et de produits plus propres.

L'Etat a une certaine légitimité à intervenir, car certains choix (de critères ou de seuils) sont plus politiques que techniques et peuvent orienter la législation. Mais la Commission revendique de plus en plus cette compétence et a lancé un projet de label européen.

En France comme ailleurs, de nombreuses initiatives privées se sont développées ces dernières années (marques de distributeurs, labels variés...), mais aussi des initiatives gouvernementales (peintures, sacs poubelles et produits d'emballage). L'objectif est de sélectionner dans un secteur d'activité donné les produits qui sont meilleurs (moins mauvais) pour l'environnement ; cette notion est très floue (diversité des critères possibles, coût des mesures, absence de consensus quant aux techniques à utiliser...).

1. L'Ange Bleu

L'Allemagne a été le premier pays à créer une marque d'environnement, dix ans avant tous les autres, dès 1978. Après un lent démarrage, cette marque connaît désormais un très grand succès. En 1989, elle est connue par plus de 80% du public allemand et est même reconnue à l'extérieur des frontières. Elle représente aujourd'hui plus de 3600 produits, dans 65 catégories différentes. Pour aider à son développement, les acheteurs dans les marchés publics ont été autorisés à payer plus chers les produits certifiés environnement.

La marque est gérée par le RAL (qui accrédite tous les certificats de qualité en Allemagne), il veille au respect des règles. Elle est également contrôlée par l'Umweltbundesamt (agence fédérale de l'environnement). Le cahier des charges de la marque est définie par un jury de 16 personnes qui comprend des industriels, des représentants des consommateurs, des associations de protection de l'environnement, des media et l'Etat. Tout produit présentant un plus pour l'environnement est susceptible d'avoir le label mais il est très sélectif.

C'est une marque qui évolue rapidement (tous les 3 ans), qui n'est pas fondée sur des normes. Elle prend en compte les évolutions des techniques et se complexifie de plus en plus : Elle s'est adressée au départ à des produits simples, pour lesquels un seul critère était choisi (par exemple, "papier recyclé"). Aujourd'hui encore, il n'est pas question de prendre en compte la totalité du cycle de vie du produit, car c'est jugé beaucoup trop complexe pour un certificat, cela ne permettrait pas la souplesse nécessaire, il faudrait trop de temps pour faire un seul certificat. Il donne souvent la priorité aux déchets. Tout est élaboré avec la collaboration des industriels et des consommateurs, y compris pour définir l'évolution de la marque. Il arrive qu'un produit ait l'Ange Bleu dans une période donnée et le perde dans la suivante...

Un critère est obligatoirement affiché sur le label, suite à une décision de justice, pour bien montrer qu'il ne s'agit que d'un avantage relatif pour l'environnement. Mais désormais, le label est souvent multicritères dans son contenu. l'arbitrage entre les différents critères est fait

par le jury et tient compte des préoccupations de l'agence de l'environnement et de la sensibilité du public. Certains industriels lui reprochent son opacité et son arbitraire, qui en fait parfois une barrière aux importations vers l'Allemagne.

Il existe de nombreuses initiatives privées qui coexistent avec l'Ange Bleu, mais aucune n'a son envergure ; c'est désormais la référence en matière d'environnement en Europe et hors Europe. De nombreux pays, comme l'Inde, s'adressent à l'Umweltbundesamt pour savoir comment élaborer des labels dans l'environnement. Le RAL comme l'Umweltbundesamt restent très confiants dans l'avenir de l'Ange Bleu, ne sont pas inquiets d'une éventuelle concurrence du label européen ou d'autres labels nationaux.

2. NF environnement

Les industriels ont souhaité la création d'une marque française dans l'environnement ; tous ont l'Ange Bleu présent à l'esprit, car il constitue un véritable passeport pour le marché allemand voire européen.

Ce label national permet de déterminer une position française pour parler d'une seule voix au niveau communautaire et défendre les intérêts des industriels français. C'est sans doute une bonne initiative, pour éviter de se voir imposer l'Ange Bleu ou des choix stratégiques d'autres pays. Mais encore faut-il parvenir à un consensus national, à la fois politique et industriel.

La gestion de la marque a été confiée à l'AFNOR, qui était le seul organisme en France à avoir une certaine légitimité, la taille financière suffisante pour mener les opérations et surtout l'habitude de travailler dans de difficiles consensus. Aujourd'hui, dix secteurs sont à l'étude pour NF environnement. Le premier certificat est celui des peintures, dont le règlement vient enfin de paraître début 92. Il sera suivi par les sacs poubelles, piles, matériaux d'isolation, lubrifiants, produits d'entretien, appareils de chauffage, emballages, cosmétiques, papiers...

Rappelons que dans de nombreux secteurs, des labels privés ont déjà vu le jour (marques vertes des distributeurs....) ; le certificat devra donc se positionner par rapport à ces marques et gagner la confiance du consommateur, des distributeurs et des industriels. Il ne peut réussir que s'il est un succès commercial, c'est à dire rentable pour les industriels et pour le certificateur. Il doit être suffisamment présent sur le marché pour être connu du public, mais sans banalisation (sélectivité de la marque). Il ne doit représenter que les meilleurs produits pour rester crédible.

Philosophie de la marque

C'est une approche multicritères qui a été choisie, avec la prise en compte du cycle de vie global du produit. Cependant, les qualités d'aptitude à l'emploi sont prises en compte dans le cahier des charges (et non pas, comme pour l'Ange Bleu, dans la définition de la catégorie de produits). Cette marque vise les produits destinés au grand public, mais aussi les produits intermédiaires et se fonde sur des règlements techniques approuvés par catégories de produits. C'est une approche normative qui a été privilégiée, mais un certain décalage est admissible, avec l'utilisation de pré-normes.

C'est une démarche très ambitieuse mais difficile à mettre en place et très différente de celle de l'Ange Bleu (beaucoup plus fondée sur le dire d'expert). Il est cependant toujours nécessaire de sélectionner à la fin certains critères, alors que l'effet des produits sur l'environnement est très mal connu ; cela ne peut être que le résultat d'un arbitrage qui en général ne peut pas être purement scientifique.

La marque NF environnement veut être une marque sélective, et doit avoir un niveau élevé en terme de qualité. Mais elle doit rester accessible, afin de motiver les industriels ; ainsi dans les peintures, des seuils que seules les peintures à l'eau pouvaient respecter n'étaient pas

satisfaisants. Ils ont été choisis de sorte que certaines peintures à l'huile, présentant de faibles concentrations de solvants puissent obtenir la marque. On retrouve ici la philosophie française avec une volonté de consensus et d'objectivité scientifique. On peut se demander néanmoins si une telle attitude est compatible avec les objectifs initiaux (sélectivité de la marque, souplesse) : c'est un domaine qui doit pouvoir évoluer vite en suivant les progrès techniques et il ne nous semble pas évident que la conformité aux normes le permette.

NF environnement en pratique

La décision de confier la marque à l'AFNOR a été plus ou moins bien admise par les différents laboratoires et ministères qui lui reprochent souvent sa lourdeur administrative ou ses liens avec l'industrie. L'AFNOR voulait profiter de cette occasion pour accroître son champ de compétence, acquérir plus de souplesse, moderniser son fonctionnement. En particulier, elle a mis en place un comité sectoriel qui gère plusieurs marques, ce qu'elle espère généraliser à l'ensemble de NF. Le comité de la marque, tel qu'il a été créé, comprend 17 personnes. Mais le comité scientifique en compte 75...

Le problème principal se situe au niveau des ministères. Trois d'entre eux sont partie prenante (les ministères de l'environnement, de la consommation et de l'industrie), et tout règlement technique doit être signé conjointement. La situation est donc plus lourde que pour les autres certificats, où seul un ministère signe dans chaque cas (le décret d'application de la loi Scrivener a été modifié pour l'occasion). Pour ne rien arranger, le ministère de l'environnement voudrait une marque très ambitieuse, là où le ministère de l'industrie se veut plus réaliste.

Devant la lenteur de la mise en place, beaucoup d'industriels se sont lassés, n'y croient plus et préfèrent désormais attendre l'arrivée de l'écolabel européen, qui se trouve ainsi le premier concurrent de NF environnement. Le plus grave, c'est que tous les problèmes qui sont apparus sur le cas des peintures ont toutes les chances de se reproduire à l'identique sur tous les règlements techniques : difficulté à choisir des critères, des méthodes, à normaliser, à tout prendre en compte scientifiquement, à trouver un terrain d'entente entre les ministères.

Il apparaît particulièrement délicat de faire une marque sélective avec le consentement de tous les partenaires. L'Allemagne sait faire, mais nous manquons visiblement d'expérience dans ce domaine. Malheureusement, faute de temps et de résultats rapides, visibles sur le marché, NF Environnement risque fort d'avoir vécu avant d'exister.

3. Les autres pays

Des initiatives semblables se font jour dans de nombreux pays, l'OCDE considère que d'ici fin 92, 22 sur les 24 pays membres auront un label environnement ; il s'agit dans tous les cas d'un label volontaire qui prend en compte certains aspects de protection de l'environnement (recyclage, biodégradabilité...).

Le Canada et le Japon (31 catégories de produits) ont commencé en 1989 et s'intéressent surtout au recyclage (développement de consignes...).

Le Cygne Blanc existe dans les pays scandinaves (Danemark, Suède, Norvège et Islande) mais c'est une marque très récente (1990). Les pays se sont partagés par secteurs les délivrances des certificats, ils participent également au développement de l'écolabel européen.

La Grande Bretagne n'a pas développé de label national dans l'environnement, elle se contente de travailler au label européen.

4. L'écolabel européen

Il vient d'être créé officiellement, mais son avenir est encore incertain. Sa philosophie est proche de la marque française : il prend en compte l'intégralité du cycle de vie du produit, depuis la production jusqu'à l'élimination.

La Grande Bretagne et les pays nordiques sont très impliqués dans ce label et ont pris en charge la plupart des catégories de produits définies à ce jour. La France se contente des peintures et vernis. La Commission lui reproche d'ailleurs de jouer un jeu personnel avec NF environnement et non pas le jeu communautaire (contrairement à la Grande Bretagne qui est perçue comme le très bon élève). L'Allemagne attend les premiers résultats ; elle n'est pas du tout disposée à abandonner l'Ange Bleu et a obtenu que pendant au moins 5 ans le label européen coexiste avec les autres.

Une première série de règlements techniques devrait être proposée à partir de la fin de l'année 92, avec les machines à laver par la Grande Bretagne, les papiers par le Danemark, les peintures par la France... Tous ces règlements seront basés sur des écobilans (bilan matière de tout ce qui est utilisé, rejeté pour la fabrication, l'utilisation et le retraitement du produit). Cette méthode est scientifiquement satisfaisante, mais elle ne fait que repousser le moment des choix, qui restent de toute façon arbitraires. De plus, elle coûte très cher d'autant qu'on ne peut prendre en compte tous les paramètres de façon exhaustive.

La date de sortie du label dépendra de la longueur des discussions entre les pays sur ces bases techniques. Les industriels européens et non européens suivent de très près cette initiative : les choix techniques peuvent avoir de grandes conséquences sur l'industrie, beaucoup y voient une future réglementation européenne qui les inquiète.

5. Conclusion

L'environnement est un secteur plein de promesses pour la certification :

- il touche un public beaucoup plus large que les autres marques, tous les industriels y compris ceux qui ont des marques propres s'y intéressent, dans tous les secteurs d'activité ;
- le public y est de plus en plus sensible.

L'Allemagne, avec l'Ange Bleu, a montré qu'un certificat de produit était une réponse possible, qui permettait de mettre en valeur certains critères simples (mais arbitraires), de sensibiliser le public à l'environnement. Mais un certificat ne peut pas être exhaustif, il n'est qu'un outil parmi d'autres au service d'une politique d'environnement. Il s'améliore peu à peu. Certains industriels lui reprochent son manque de transparence, son injustice.

Les initiatives des années 90 sont beaucoup plus ambitieuses, elles se veulent très scientifiques, prenant en compte de nombreux critères. C'est ce qu'on voit avec NF Environnement ou l'écolabel européen. Le système gagne en transparence et en valeur scientifique (il se fonde essentiellement sur des écobilans), mais en contrepartie il devient lourd, coûteux et risque d'être peu évolutif.

Un certificat est avant tout un outil commercial, qui doit être utilisé par les industriels et être reconnu par le public : il doit rester d'un coût accessible et suffisamment simple dans son contenu pour permettre une évolution rapide. Ne vaut-il pas mieux un produit imparfait et présent sur le marché, qu'on peut améliorer ?

En France, les différents acteurs, dans les ministères comme chez les industriels, ont des difficultés à s'entendre. Cela risque de nous pénaliser au niveau européen, où nous pouvons nous voir imposer une politique qui nuise à nos intérêts économiques. Mais peut-être aurons-nous le temps de nous mettre d'accord, puisque l'écolabel européen a hérité de la lourdeur de NF environnement...

... DERNIERE MINUTE ...

Parallèlement à ces initiatives de certification de produit dans l'environnement, un concept nouveau commence à se développer et fait de plus en plus fureur : l'écoaudit. Il s'agit d'adapter la démarche d'assurance qualité à l'environnement en l'étendant des produits vendus aux déchets (c'est à dire à tout ce qui sort de l'entreprise). La Grande Bretagne a été la première à créer une norme dans ce domaine, la BS 7750.

Cette démarche est beaucoup plus efficace qu'une démarche produit pour prendre en compte l'intégralité du processus de fabrication. Elle n'exclut pas la labellisation ultérieure des produits, basée sur l'écoaudit. Notons que, en Grande Bretagne, où la certification d'entreprises est de plus en plus banalisée, tous les acteurs voient dans la certification d'environnement un nouveau moyen de discriminer les entreprises.

La France ne peut pas se permettre de "rater le coche" des éco-audits, et doit donc être prête à faire évoluer NF environnement pour le rendre compatible avec cette initiative. Le feuillet n'est donc pas terminé...