



DROIT ET CROISSANCE
FAIRE DU DROIT UN VECTEUR DE CROISSANCE

Le financement de la justice

**Eva Fourel,
Droit & Croissance**

Introduction – « la justice est gratuite, mais les français en ont pour leur argent »

« La maîtrise des délais de jugement constitue la préoccupation majeure des juridictions judiciaires en matière civile. Ces délais doivent pouvoir être réduits sans nuire à la qualité des décisions rendues. »¹ : ainsi sont formulés les objectifs donnés au plan annuel de performance associé à la dernière Loi de finance pour la justice.

Pourtant, au fil des réformes ayant affecté le fonctionnement des institutions judiciaires, les indicateurs mis en place ont largement encouragé une conception quantitative de la performance, et la « qualité des décisions » semble avoir été mise de côté. La signature de contrats d'objectifs visant à réduire l'âge moyen des stocks d'affaires illustre cette tendance. La mise en place d'indicateurs appropriés présente certes plusieurs difficultés, mais les conséquences économiques et sociales de l'absence d'indicateurs « qualitatifs » (si l'on excepte le taux d'infirmité ou de cassation des décisions) sont largement sous-estimées.

Une lecture attentive des rapports annuels de la Commission Européenne pour l'Efficacité de la Justice (CEPEJ) révèle plusieurs tendances : en premier lieu, une part de plus en plus importante des crédits de paiement est absorbée par les besoins de l'administration pénitentiaire², au détriment d'autres aspects de la mission Justice (tels que l'accès au droit). De plus, d'après le 7^e rapport de la CEPEJ, le budget des tribunaux, des parquets et de l'aide judiciaire en France (en pourcentage de PIB) reste inférieur à son niveau dans bon nombre de pays européens³. En effet, d'après le rapport, ce budget représente 0,20% du PIB de la France, alors que 38 des 42 pays étudiés (p.30) allouent au système judiciaire de leur pays un budget supérieur. Ces chiffres sont cohérents avec le rapport de 2014, qui montre (p.59) que la France se classe, sur ce plan, 37^e sur les 45 pays membres du Conseil de l'Europe.

Le problème de la qualité des décisions rendues participe de la « crise de la justice », dont François Terré⁴ a pu estimer qu'elle était triple : « Crise de confiance, crise de croissance, crise de

¹

https://www.performance-publique.budget.gouv.fr/sites/performance_publique/files/farandole/ressources/2018/pap/html/DBGPGMOBJINDPGM166.htm

² Elle représente 36% des crédits relatifs à la mission Justice en 2006, et a augmenté pour atteindre 50,4% en 2012. Pour 2019, cette part consacrée à l'administration pénitentiaire est encore en hausse de 5,7 % par rapport à l'année dernière (soit 204 millions d'euros supplémentaires).

³ 7^e rapport (2018) de la CEPEJ : European Commission for the Efficiency of Justice, & Council of Europe. (2018). European Judicial Systems: Efficiency and Quality of Justice. Strasbourg, France: Council of Europe. <https://rm.coe.int/rapport-avec-couv-18-09-2018-fr/16808def9d>

⁴ Dans un rapport de synthèse cité notamment dans Lenoble, J. (dir.) (1992). La crise du juge. Revue internationale de droit

conscience ». Or, la qualité des décisions rendues a une grande influence sur la confiance qu'inspire le système judiciaire, confiance qui a un impact économique direct et notable. En effet, des décisions de qualité génèrent un certain nombre d'externalités positives : les justiciables n'ont pas à effectuer des dépenses supplémentaires visant à se prémunir contre les défaillances possibles du système judiciaire. Or, ces coûts supplémentaires ont des effets pervers sur la société dans son ensemble, par le jeu des contrats liant ses membres. Le cas du contentieux locatif en est un exemple : Roussey et Deffains ont étudié, en France, les conséquences économiques de la baisse d'efficacité de la justice dans le règlement de ce type de contentieux⁵. Ils ont montré que les propriétaires s'assurent eux-mêmes contre les défaillances locatives, ce qui entraîne notamment des augmentations de loyers, générant finalement davantage de difficultés à payer pour les locataires. La perception d'efficacité de la justice dépend au moins autant de la qualité des décisions que des délais dans lesquels les affaires sont traitées. Ainsi, la confiance en la justice est pour certains⁶ un « élément constitutif de la qualité de celle-ci ».

Economiquement, évaluer la justice revient à évaluer sa capacité à permettre aux agents de corriger les externalités qu'ils subissent (c'est-à-dire à obtenir réparation du dommage causé par autrui, indépendamment de la nature du manquement à l'origine du dommage, et éviter de tels dommages dans l'avenir).

Un certain nombre d'études se sont penchées sur l'impact des indicateurs quantitatifs dans l'organisation du système judiciaire, notamment après la LOLF : d'après Kirat⁷ « les syndicats de magistrats ainsi que le Sénat s'inquiètent de l'aspect strictement quantitatif des indicateurs en raison de leur incapacité à refléter la réalité de l'activité judiciaire au sein des tribunaux ». Didier Marshall a ainsi écrit que la logique productiviste prévalant dans la LOLF « ne permet pas (...) le travail de qualité qui répond à l'attente du justiciable ou à l'idée que le magistrat se fait de la qualité de sa décision »⁸. La question centrale semble être celle des incitations (ce dont même la base de données de la CEPEJ, pourtant riche et utile a bien des égards, a des difficultés à rendre compte) : les magistrats sont incités à juger vite, et qui plus est, par rapport à des valeurs cibles qui peuvent être surestimées ou sous-estimées, ce qui diminue sensiblement l'efficacité incitative visée.

Une politique globale apparaît donc nécessaire, qui permette à la fois de restaurer structurellement le budget de la justice, pour lui permettre de faire face aux défis contemporains, et d'inscrire la contribution de l'institution au maintien de l'ordre social et à l'organisation de la vie économique dans une démarche de responsabilisation des justiciables (permettant de réguler la demande sans renoncer à ce que tous les litiges soient tranchés), et ce, sans obérer l'accès des plus modestes à un droit fondamental.

Quelle lecture économique peut-on faire du contentieux civil ? Quelles clés cette analyse nous donne-t-elle pour déterminer à quelles conditions il est possible de rétablir un équilibre structurel du budget de fonctionnement de la justice au travers de l'introduction de coûts monétaires du procès pour les justiciables, sans restreindre le droit à l'accès au juge pour tous ?

comparé. 44(2). 542-548. www.persee.fr/doc/ridc_0035-3337_1992_num_44_2_4523

⁵ Deffains, B., & Roussey, L. (2011). The Multiplier Effect of Public Expenditure on Justice: The Case of Rental Litigation. *Review of Law & Economics*, 7(1). <https://doi.org/10.2202/1555-5879.1465>

⁶ Bagues, C. & Ferey, S. (2002). Les référents de l'image publique de la justice. Dans : Emmanuel Breen éd., *Évaluer la justice* (pp. 175-195). Paris, France: Presses Universitaires de France. doi:10.3917/puf.bree.2002.01.0175. (p. 194)

⁷ Kirat, T. (2010). Performance-Based Budgeting and Management of Judicial Courts in France: an Assessment. *International Journal for Court Administration*, 2(2), 12. <https://doi.org/10.18352/ijca.38> (p.5)

⁸ Marshall, D. (2010). Justice, LOLF et RGPP : des rendez-vous manqués ? *Recherche Droit et justice*, 36, 10–11.

A cet égard, nous nous attacherons à étudier l'impact, en termes d'incitations, des mesures suivantes⁹, et montrerons d'une part leur pertinence pour pallier les problèmes budgétaires de la justice, et d'autre part à quelles conditions et pourquoi elles ne constituent pas un problème au regard du droit à l'accès au juge :

- Pour tout litige au fond devant le TGI (hors JAF, procédures collectives, surendettement), les parties au procès devront verser une contribution variable de 5% du montant demandé, répartie entre elles à concurrence du succès de leurs prétentions devant le juge.

- Cette contribution variable est réduite de moitié si les parties sont parvenues à un accord avant que le juge n'ait tranché le litige.

- Une action entre deux particuliers sera affectée d'un taux d'intérêts de 5 % au-dessus du taux légal, 10 % au-dessus entre professionnels (sauf taux plus élevé prévu dans le contrat) et 20 % pour une action engagée par un non-professionnel contre un professionnel, les intérêts commençant à courir du jour de l'assignation, sauf décision contraire du juge.

- Le juge dispose d'un pouvoir souverain (avec un contrôle léger de la Cour de cassation), pour moduler l'impact de ces mesures sur le litige en cours.

- La condamnation au paiement de sommes au titre de l'article 700 du Code de procédure civile prendra en compte les frais réellement engagés.

Ces mesures sont étudiées aux fins d'illustrer l'impact positif de la prise en compte des déterminants des comportements des justiciables sur une nécessaire réforme de la justice civile.

⁹ Issues du rapport Michon, N. (coord.), De Fontmichel, M., Fauvernier, M., Pecqueur, E., Rondel, P., & Schroeder, N. (2017). Un nouveau paradigme pour la justice civile, Propositions pour un système plus efficace, responsable et accessible. JUREM



Table des matières

Introduction – « la justice est gratuite, mais les français en ont pour leur argent ».....	1
I - Réguler la demande de justice par les coûts : entre nécessité budgétaire et justice sociale	
A)Le problème de budget de la justice est structurel : il est lié à un « effet ciseaux » dont on ne peut sortir qu'en corrélant l'augmentation des dépenses à l'augmentation des recettes	5
B) La régulation par l'attente est socialement inefficace, et favorise les acteurs ayant un faible coût d'opportunité.....	6
C) De la nécessité d'un coût monétaire du procès : la régulation de la demande par l'introduction d'une contribution aux frais de fonctionnement de la justice permettrait de filtrer une partie des demandes « déraisonnables ».....	8
II - Réguler la demande de justice par les incitations : prévoir et agir sur le comportement des parties, afin de dissuader les défenses dilatoires et d'encourager les plus modestes à faire valoir leurs droits	
A)Une réforme du mécanisme d'intérêts pour compenser les différences existant dans les processus décisionnels des différents types de justiciables	15
B)La prise en compte de l'aversion au risque, une variable nécessaire pour préserver le droit à l'accès au juge des plus modestes	18
III - Réguler la demande de justice en créant des conditions favorables aux transactions	
A) Les estimations subjectives, un obstacle à la transaction : la contribution variable comme système de transfert des coûts hybride entre modèle britannique et modèle étatsunien.....	21
B)Le coût de la recherche d'information induit par la négociation doit être compensé par un allègement relatif du coût monétaire d'une transaction.....	22
Conclusion	25
Annexe – modes de calcul et hypothèses	27
Références	28



I – Réguler la demande de justice par les coûts : entre nécessité budgétaire et justice sociale

- A) Le problème de budget de la justice est structurel : il est lié à un « effet ciseaux » dont on ne peut sortir qu'en corrélant l'augmentation des dépenses à l'augmentation des recettes (étude de la structure de l'offre)

La première approche économique que l'on peut avoir du procès est celle d'un marché. Il existe en effet une demande de justice, et une offre, qui correspond aux possibilités de traitement par les tribunaux des affaires qui leur sont soumises¹⁰, l'offre étant relativement rigide, notamment au vu du mode de recrutement des juges, qui implique des processus longs (deux ans et demi pour une formation complète à l'ENM en France). Néanmoins, la justice relève théoriquement d'un bien public, ce qui implique la non-rivalité et la non-exclusion¹¹ (c'est-à-dire que sa consommation n'induit pas de baisse de la quantité disponible pour les autres consommateurs, et que son accès n'est pas restreint). Mais il s'agit en réalité plutôt d'un bien commun, en ce que les ressources de la justice sont limitées (ce qui rétablit un peu du principe de rivalité) : indirectement, l'utilisation de ce service par les usagers en réduit la quantité disponible pour les autres, au travers de délais de traitement plus longs et de décisions hâtées. Son caractère non-exclusif ne correspond pas vraiment à une limitation technique de la restriction de son accès¹² (comme c'est le cas pour la qualité de l'air ou de l'eau), mais en ce que si le droit d'accès au juge était restreint, cela poserait problème au regard des droits garantis par la Convention Européenne des Droits de l'Homme.

En tant que bien public ou bien commun, le coût de production de ce service, assuré par l'Etat, n'est ainsi pas égal à son coût marginal de production. Or, on peut interpréter la situation à laquelle est confrontée la justice comme un problème d'évolution « en ciseaux » de l'offre et de la demande¹³, c'est-à-dire que la demande augmente mais que l'augmentation des recettes générées ne lui est pas corrélée dans les mêmes proportions, ce qui est un problème affectant structurellement les dépenses publiques¹⁴. Dans un contexte de contraintes budgétaires fortes pour l'Etat, il semble difficilement envisageable de faire supporter à ce dernier une augmentation des moyens proportionnelle à l'augmentation de la demande. Pour rétablir structurellement une meilleure situation pour la justice, il faut alors trouver ailleurs les moyens de réguler la demande, sans pour autant porter atteinte au droit des plus modestes à voir leur cause entendue.

¹⁰ Deffains, B., & Doriat Duban, M. (2001). Equilibre et régulation du marché de la justice. Délais versus prix. *Revue économique*, 52(5), 949–974. <https://doi.org/10.3406/reco.2001.410366> (p. 952)

¹¹ Samuelson, P. (1954). The Pure Theory of Public Expenditure. *The Review of Economics and Statistics*, 36(4), 387-389. doi:10.2307/1925895

¹² "Public goods are generally defined as goods that must be equally available for use by all of the public."

Rex E. Lee, *The American Courts as Public Goods: Who Should Pay the Costs of Litigation?*, 34 *Cath. U. L. Rev.* 267 (1985).

¹³ Roussey, L. (2016). Enjeux théoriques et opérationnels de l'analyse économique du système judiciaire. *Économie et Institutions*, (24). <https://doi.org/10.4000/ei.5692>

¹⁴ Par exemple, voir l'explication par un « effet ciseau » de la situation budgétaire des collectivités territoriales : Binet, M., Guengant, A., Leprince, M., & Uhaldeborde, J. (2013). *Économie et finances locales. Droit et gestion des collectivités territoriales*, 33(1), 521–534. <https://doi.org/10.3406/coloc.2013.2441>

Faire un procès coûte du temps et de l'argent. Sur le « marché de la justice », l'offre étant stable, l'équilibre est déterminé par la demande, et pour comprendre ses mécanismes de régulation, il s'agit de s'intéresser à la structure des coûts supportés par les justiciables.

Coût total de l'action en justice = temps + coût monétaire
--

D'après cette équation, si l'offre est faible par rapport à la demande des justiciables, les coûts seront élevés. Or, si le coût monétaire est également faible, les délais seront nécessairement importants. D'où il suit qu'agir sur le coût monétaire permet une réduction directe et durable des délais.

B) La régulation par l'attente est socialement inefficace, et favorise les acteurs ayant un faible coût d'opportunité (étude de la variable temps dans la structure de la demande)

La régulation par l'attente est socialement inefficace.

La demande de justice est donc régulée par les délais. Cependant, à un niveau macroéconomique, on observe que le temps d'attente représente une perte sèche pour la société dans son ensemble¹⁵, et que cela favorise les acteurs dont le coût d'opportunité est faible. Ce faible coût d'opportunité peut être caractérisé par les possibilités de placement des fonds pour les parties économiquement fortes. De manière générale, des délais longs ont tendance à favoriser le défendeur, qui conserve la jouissance provisoire des biens qui pourraient faire l'objet d'un transfert au demandeur, même si cela peut être contrebalancé par les mécanismes d'intérêts. Ces mécanismes consistent à assortir la somme due par suite d'une décision de justice d'intérêts visant à compenser le retard avec lequel les sommes sont touchées par les bénéficiaires. Ils courent du jour du prononcé de la décision, sauf indication d'une autre date par le juge, qui est relativement fréquemment fixée par celui-ci au jour de l'assignation, afin de constituer une indemnité complémentaire¹⁶. Les articles 1231-6 et 1231-7 du Code civil prévoient les mécanismes actuellement en vigueur.

Le temps passé à attendre correspond à une dépense pour le demandeur qui ne se traduit pas par un gain pour l'offreur (le système judiciaire), contrairement à un coût monétaire. Il s'agit d'une perte sèche de ressources à l'échelle de la société. Ce n'est pas l'ensemble du temps de traitement d'un dossier qui est perdu *strico sensu*, mais cela concerne néanmoins tous les efforts nécessaires au suivi du dossier tant qu'il n'a pas été clôturé.

Les coûts, étant également stables à court terme, l'équilibre du marché se définit en fait par un délai optimal.

¹⁵ Steven N. S. Cheung. (1974). A Theory of Price Control. The Journal of Law & Economics, 17(1), 53-71. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/724743>

¹⁶ Cour de Cassation, Chambre civile 2, du 23 janvier 1991, 89-18.001, Publié au bulletin

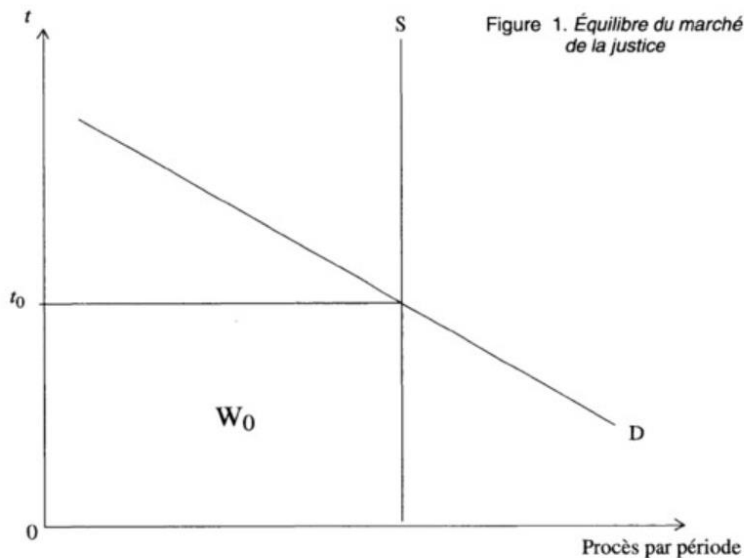


Figure 1

Source : « Equilibre et régulation du marché de la justice. Délais versus prix. »¹⁷

Où S est la courbe d'offre, D la courbe de demande, et t_0 le délai d'équilibre.

On peut être fondé à considérer qu'une partie des demandeurs est sensible aux délais. Sinon, les défenses dilatoires que l'on observe (par exemple de la part de parties pouvant placer les sommes qu'elles savent dues pendant la durée de la procédure, tels que les assureurs) n'auraient pas de sens si certains demandeurs au moins étaient insusceptibles de renoncer à leur action ou d'accepter une transaction pour un faible montant. Puisque de longs délais détériorent l'efficacité et la confiance dans la justice, introduisent de l'iniquité entre les justiciables et représentent une perte pour la société, comment réduire ce délai d'équilibre ?

L'ajustement de la demande à l'offre : pourquoi une augmentation des moyens de la justice n'implique pas forcément une diminution des délais, en particulier à moyen et long-terme ?

Contrairement à ce que l'on peut penser intuitivement, une augmentation de l'offre de justice (c'est-à-dire des moyens de la justice) ne constitue pas forcément un moyen de régulation efficace, dans la mesure où elle n'induit pas nécessairement un retour à l'équilibre offre/demande pour lequel le coût est moindre pour les demandeurs, c'est-à-dire, où les délais sont réduits. L'effet d'une augmentation de la capacité de traitement des dossiers par les tribunaux est plus complexe, et dépend notamment de l'élasticité de la demande, c'est-à-dire de la manière dont les demandeurs réagissent à une réduction des délais (ils réagissent aux conséquences perçues d'une augmentation de l'offre, dans un contexte de forte asymétrie d'information, où le niveau de celle-ci n'est pas connu par les justiciables). L'existence d'une élasticité de la demande à la perception d'offre de justice est notamment corroborée par le rapport de MM. Bruno Deffains et Romain Espinosa sur l'impact de la réforme de l'aide juridictionnelle¹⁸.

Plus la demande est dite élastique par rapport aux délais de l'offre (c'est-à-dire qu'elle s'ajuste),

¹⁷ Deffains, B., & Doriat Duban, M. (2001). Equilibre et régulation du marché de la justice. Délais versus prix. Revue économique, 52(5), 949–974. <https://doi.org/10.3406/reco.2001.410366>

¹⁸ Deffains, B., & Espinosa, R. (2015). Etude d'impact sur la réforme de l'aide juridictionnelle. Université Panthéon-Assas

moins les effets d'une augmentation de la capacité des tribunaux permettent une diminution des affaires en attente. Plus il y a de demandeurs qui renoncent à introduire une action en justice¹⁹ à cause des longs délais, moins une diminution de ces délais va permettre de réduire le nombre d'affaires en attente. On peut s'attendre à une diminution à court-terme des délais, mais sur le long terme, cela se traduira par une augmentation du stock d'affaires en attente, qui peut même dépasser le stock de la situation initiale. On rappelle à ce titre le principe économique selon lequel l'élasticité à court terme est moins importante qu'à long terme, et que l'impact de telles politiques à long terme est plus difficile à mesurer. Néanmoins, les augmentations successives des moyens alloués à la justice (par exemple la loi d'orientation et de programmation pour la justice du 9 septembre 2002, dite loi Perben, prévoyait une augmentation des moyens de la justice à hauteur de 37,2% sur cinq ans). Même si une grande partie de cette augmentation de moyens a été absorbée par l'administration pénitentiaire, et que la mesure de ses effets est rendue plus difficile par les changements procéduraux qui ont accompagné cette loi, elle ne semble pas avoir amélioré structurellement et durablement la situation des services judiciaires.

Bien qu'une augmentation des moyens de la justice puisse être utile, il convient d'être particulièrement attentifs à cet effet potentiellement induit par l'élasticité de la demande, dans le cadre de la nouvelle Loi de Programmation pour la Justice, qui propose notamment une augmentation des moyens de + 24% en cinq ans.

De la même manière qu'il existe une quantité socialement optimale d'offre de biens et services, il existe certainement un délai socialement optimal, pour lequel le niveau de demande de justice maximise les bénéfices globaux des décisions rendues, par rapport aux coûts de production de ces décisions. Les bénéfices non-matérielles seront plus difficiles à prendre en compte, mais les principaux bénéfices attendus résultent d'un partage clair des droits : cela permet non seulement aux justiciables de négocier entre eux, mais cela garantit également une certaine stabilité qui réduit les besoins de compenser les risques en créant des inefficiences (voir supra, exemple du contentieux locatifs), ce qui implique des décisions de qualité, transparentes et rendues dans un délai qui n'obère pas leur pertinence.

Ainsi, l'augmentation de la capacité de traitement des tribunaux ne garantit pas une meilleure régulation de la demande et donc une diminution des délais, au moins à moyen et long terme. La régulation par l'attente induisant en outre de la sous-optimalité à l'échelle de la société, il faut en venir à considérer la régulation par le coût monétaire.

C) La régulation de la demande par l'introduction d'une contribution aux frais de fonctionnement de la justice permettrait de filtrer une partie des demandes « déraisonnables »

D'après l'équation présentée plus haut, une augmentation des coûts entraînerait nécessairement une diminution des délais. Cela semble une solution intéressante, mais comment la mettre en œuvre sans constituer une dissuasion pour les plus modestes de faire valoir leurs droits ? Quelles clés peuvent nous apporter la théorie de la décision et le calcul d'utilité espérée ?

¹⁹ En Allemagne le taux de désistement/transaction avant prononcé d'une décision se situe entre 30 et 40%, d'après Michon, N. (coord.), De Fontmichel, M., Fauvernier, M., Pecqueur, E., Rondel, P., & Schroeder, N. (2017). Un nouveau paradigme pour la justice civile, Propositions pour un système plus efficace, responsable et accessible. JUREM (p.3 et p.10)

L'introduction d'une action civile en justice relève, économiquement parlant, de la théorie de la décision. Il s'agit, pour un agent placé dans une situation d'incertitude, de résoudre un problème par étapes successives, en effectuant un calcul d'utilité à partir de coûts et de bénéfices aléatoires.

Des propositions concernant la mise en place d'un mécanisme de contribution affectant les coûts ont récemment été faites, par un collectif de professionnels du droit, et notamment portées par M. Nicolas Michon, juge au Tribunal de Grande Instance (TGI) de Paris. Elles ont fait l'objet d'un rapport commandé par l'association JUREM, dans lequel il est proposé d'introduire un mécanisme dit de contribution variable, défini tel que : « pour les contentieux 'lourds' (schématiquement, devant le TGI hors Juge aux Affaires Familiales (JAF) et devant le tribunal de commerce au-delà de 10.000 €, à l'exception des procédures collectives), le juge met à la charge des parties, en proportion inverse du succès de leur prétentions, 5 % du montant de ces dernières. »²⁰. Afin d'étudier l'impact de mesures introduisant un coût monétaire du procès à la charge des parties, nous prendrons pour exemple les effets et enjeux économiques de cette proposition.

L'absence de prise en compte des frais réels dans la condamnation du perdant à contribuer aux frais engagés par la partie adverse constitue une faille dans l'application du principe de gratuité de la justice, dont il est difficile de maîtriser les conséquences sur les différents types de justiciables.

Ceci reviendrait à introduire une nuance au principe de gratuité de la justice, tout en veillant à ce que ses conditions d'application n'obèrent pas l'exercice de leurs droits par les plus modestes. Il est à noter que ce principe de gratuité est déjà imparfaitement réalisé, dans la mesure où les frais engagés par la partie gagnante sont compensés par des sommes habituellement forfaitairement déterminées par la jurisprudence de chaque juridiction et versées au titre de l'article 700 du Code de procédure civile²¹. Cette absence de prise en compte des frais réels dans la pratique générale des tribunaux, notamment des frais relatifs aux diligences des avocats, revient à faire peser sur les parties un coût monétaire indépendant de leur situation, et particulièrement perceptible pour les affaires complexes où de petites sommes sont en jeu. Une meilleure maîtrise de la répartition des coûts entre les parties (au travers d'une prise en compte des frais réels et de l'introduction d'un mécanisme de contribution variable) en fonction des affaires et des situations, semble de nature à permettre d'agir structurellement sur les problèmes de budget de la justice, tout en assurant un meilleur accès effectif à la justice, en particulier pour les parties modestes n'ayant pas accès à l'aide juridictionnelle.

²⁰ Michon, N. (coord.), De Fontmichel, M., Fauvernier, M., Pecqueur, E., Rondel, P., & Schroeder, N. (2017). Un nouveau paradigme pour la justice civile, Propositions pour un système plus efficace, responsable et accessible. JUREM

²¹ « Le juge condamne la partie tenue aux dépens ou qui perd son procès à payer :

1° A l'autre partie la somme qu'il détermine, au titre des frais exposés et non compris dans les dépens ;

2° Et, le cas échéant, à l'avocat du bénéficiaire de l'aide juridictionnelle partielle ou totale une somme au titre des honoraires et frais, non compris dans les dépens, que le bénéficiaire de l'aide aurait exposés s'il n'avait pas eu cette aide. Dans ce cas, il est procédé comme il est dit aux alinéas 3 et 4 de l'article 37 de la loi n° 91-647 du 10 juillet 1991.

Dans tous les cas, le juge tient compte de l'équité ou de la situation économique de la partie condamnée. Il peut, même d'office, pour des raisons tirées des mêmes considérations, dire qu'il n'y a pas lieu à ces condamnations. Néanmoins, s'il alloue une somme au titre du 2° du présent article, celle-ci ne peut être inférieure à la part contributive de l'Etat. »

Les coûts supplémentaires induits par la contribution variable proposée ont un effet dissuasif sur les demandes aux faibles chances de succès, en alourdissant le risque de perte anticipable.

Afin d'illustrer les effets qu'aurait la mise en place d'un tel mécanisme, retenons l'hypothèse d'une contribution de 5% et prenons pour exemple des frais engagés s'élevant à 6.000€. La décision d'engager ou non une action en justice dépend dans cette modélisation de deux variables : d'une part, du montant demandé, c'est-à-dire le montant des prétentions du demandeur telles qu'exprimées au juge (montant du préjudice + dommages et intérêts), et des chances de succès de ces prétentions.

Un justiciable parfaitement rationnel (appelé un agent économique rationnel) engagera une action toute les fois que le résultat de la fonction de gains $x*y+6000*y$ est supérieur à celui de la fonction de pertes $6000+(1-y)*6000+(1-y)*5\%x$, où y est la probabilité de gagner et x le montant demandé. Pour un agent donné, on obtient donc :

Seuil de rentabilité de l'action

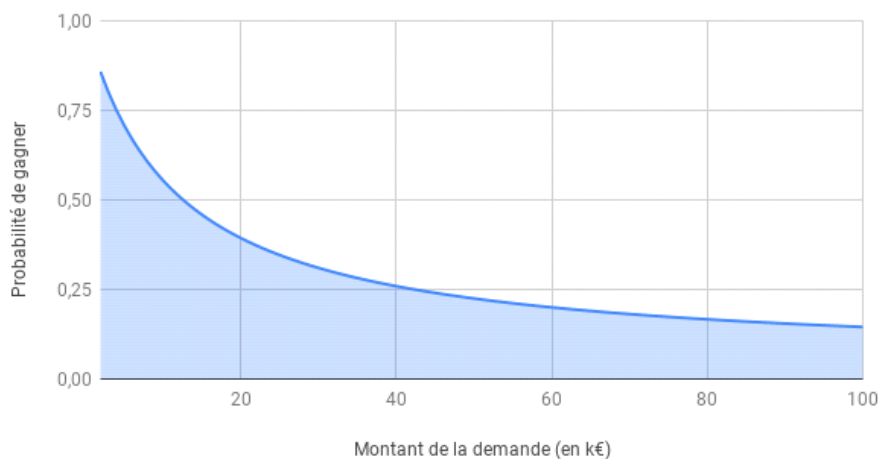


Figure 2

Où la zone bleue représente les valeurs pour lesquelles le résultat de la fonction de pertes est supérieur à celui de la fonction de gains, et donc pour lesquelles il serait irrationnel d'engager l'action.

On constate que les actions dont les chances de succès sont inférieures à 15% ne sont pas rentables, du moins pour des sommes allant jusqu'à 100.000€. Sont également découragées, jusqu'à 12.500€, les actions ayant une probabilité de succès inférieure à 50%. Il paraît donc utile d'exclure de ce mécanisme les demandes portant sur moins de 10.000€, dans la mesure où les chances de succès nécessaires pour engager l'action rationnellement deviennent très élevées, ainsi que l'illustre :

Seuil de profitabilité de l'action

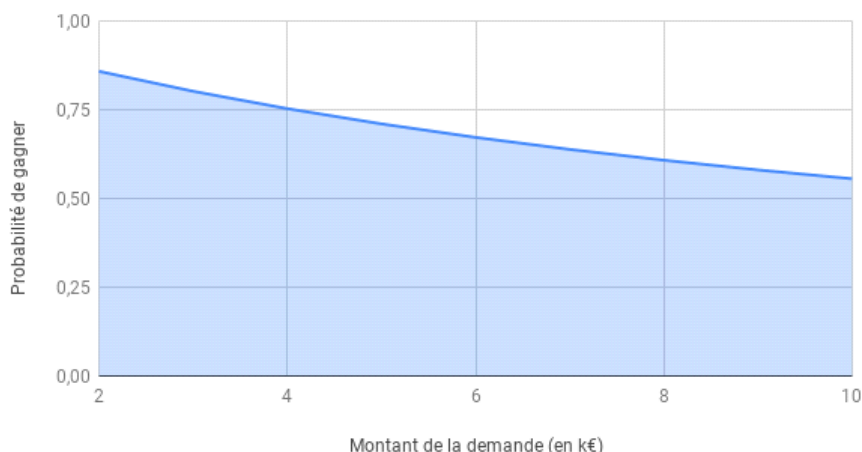


Figure 3

Cependant, pour des montants importants (à partir de 60.000€), même des actions aux relativement faibles chances de succès (20%) deviennent rationnellement profitables, et ce seuil de profitabilité passe à 10% pour une demande de 200.000€, ainsi que l'illustre :

Seuil de profitabilité de l'action

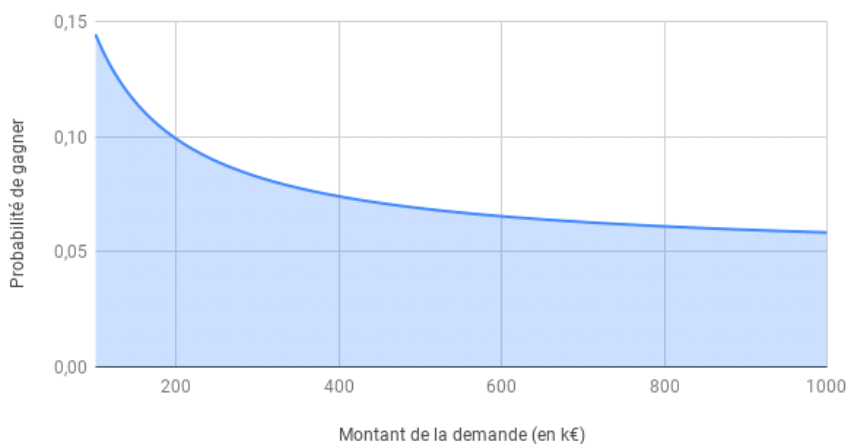


Figure 4

Il serait donc souhaitable d'envisager des nuances à ce fonctionnement pour les contentieux portant sur des montants très importants. A cet égard, la prise en compte effective, et selon un modèle comparable, des frais de défense (frais d'avocats notamment) via un mécanisme tel que l'article 700 du Code de procédure civile, est indispensable - tout comme un pouvoir de modulation du juge pour éviter des difficultés au niveau de l'accès à ce dernier pour les parties modestes.

Si ces modélisations donnent des indications tendancielle quant à l'évolution de la demande de justice, des hypothèses économiques plus riches semblent cependant nécessaires pour

appréhender le comportement effectif des agents, dont la rationalité est vraisemblablement limitée²².

Par ailleurs, les difficultés à parler de probabilités objectives (auxquelles comparer éventuellement les estimations des agents) sont importantes, même si les différents outils de justice prédictive commencent à offrir une approche statistique de ces questions.

Conclusion sur la contribution variable : un tel mécanisme aurait pour effet de restructurer les coûts (sans les augmenter nécessairement), de manière à améliorer la maîtrise de leur répartition entre les justiciables.

Il importe de relever que l'introduction d'un mécanisme de contribution variable tel que proposé n'augmentera pas le coût total du recours au procès pour la société.

En effet, cela revient à considérer que les bénéfices réalisés équivalent au maximum à 5% du montant du litige (en raison de la règle de proportionnalité du succès des prétentions respectives des parties, les demandeurs les plus raisonnables sont récompensés par une réduction du coût pesant sur eux). Or, des décisions de meilleure qualité, plus rapides, tenant compte des situations individuelles dans la modulation des coûts, entraînent des bénéfices individuels et collectifs évaluables à 5% du montant demandé dans chaque litige.

Pour les justiciables, individuellement

Pour ne prendre que les bénéfices relatifs à la réduction des délais entraînée, on peut estimer cette réduction proportionnelle à la réduction entre la différence de nouvelles affaires présentées par an et le volume annuel d'affaires traitées. Or, la réduction induite reflètera l'élasticité-prix de la demande de justice. Pour estimer celle-ci, on peut se baser sur le rapport présenté par MM. Bruno Deffains et Romain Espinosa (Université Panthéon-Assas, 2015)²³, qui met en avant une réduction de 3 à 5% du nombre de nouvelles affaires consécutives à l'introduction entre 2011 et 2013 d'un ticket modérateur d'un montant de 35€, à régler pour tout nouveau litige. Ainsi, pour des affaires portant sur un montant moyen de 25.000€ pour les TGI²⁴, le montant de la contribution représente 1.250€. Pour une estimation faible d'une réduction de 2% des nouvelles affaires par tranche de 35€, ce qui signifierait une réduction de 35% du nombre de nouvelles affaires portées devant le TGI. Cependant, ce chiffre doit être revu à la baisse en raison de plusieurs facteurs, notamment du fait que devant le TGI, les justiciables sont tendanciellement plus fortunés (et donc moins averses au risque) que l'ensemble des justiciables engagés dans des procédures judiciaires concernées par le ticket modérateur, mais également en raison de l'exclusion du mécanisme de certaines procédures, en particulier celles relatives au JAF. Il semble donc raisonnable d'envisager une réduction du nombre de nouvelles affaires de l'ordre de 15 à 20% pour les procédures concernées relevant de la compétence du TGI. Le nombre de nouvelles affaires au fond devant le TGI (hors JAF, matière commerciale, surendettement/entreprises en difficulté et relations avec les personnes publiques) est de 320 840 en

²² Simon, H. (1957). Models of man: social and rational; mathematical essays on rational human behavior in society setting. New York, United States of America: Wiley.

²³ Deffains, B., & Espinosa, R. (2015). Etude d'impact sur la réforme de l'aide juridictionnelle. Université Panthéon-Assas (notamment p.19)

²⁴ D'après INFOSTAT 2015, estimation retenue dans Michon, N. (coord.), De Fontmichel, M., Fauvernier, M., Pecqueur, E., Rondel, P., & Schroeder, N. (2017). Un nouveau paradigme pour la justice civile, Propositions pour un système plus efficace, responsable et accessible. JUREM (p.10)

2017²⁵, et le nombre d'affaires terminées cette même année est de 804 866²⁶ (hors référés et ordonnances sur requête) pour l'ensemble des compétences du TGI, soit, si ce chiffre suit proportionnellement la part de nouvelles affaires concernées par les mesures proposées dans le total des nouvelles affaires au fond soumises au TGI, environ 332 713 décisions concernées. Pour ce taux d'entrée/sortie, le stock d'affaires en attente pour l'ensemble des compétences du TGI est de 757 014²⁷, soit 365 211 affaires concernées par les dispositifs proposés. Avec une réduction de 15% du nombre de nouvelles affaires (soit 272 684 nouvelles affaires concernées), et une réduction de 5% du nombre de décisions rendues (en raison d'une augmentation de leur qualité, corrélée au temps passé sur chacune par le juge), soit 316 078 décisions, le stock d'affaires en attente devrait diminuer de près de 12%.

Dans la mesure où le délai moyen de traitement d'un dossier au TGI est estimé à un peu plus de 7 mois²⁸, cela permettrait non seulement des décisions de meilleure qualité, mieux motivées (ce qui permet d'améliorer substantiellement le niveau d'information des justiciables) mais également plus rapides de près d'un mois. Ainsi, dans l'hypothèse où une partie aurait à supporter l'intégralité du montant de la contribution variable (ce qui correspond à un échec total de ses prétentions), le procès lui coûtera 1.250€ de plus, mais un mois de moins. Cela est sans compter les autres bénéfices individuels mentionnés plus haut.

Le nombre de personnes qui renonceront à intenter une action en justice en raison de l'augmentation de ce coût monétaire sont celles dont l'anticipation de coûts dépasse l'espérance de gains. Cette anticipation de coûts comprend notamment le « coût du risque » (aversion au risque), les coûts de décision (récolte d'informations, coûts transactionnels), le coût d'opportunité lié au temps et à l'argent, et les coûts occasionnés par la perte du procès, pondérés par l'estimation subjective des chances de gagner. Or, réduire le temps nécessaire au procès revient à réduire la partie du coût d'opportunité relative au temps d'attente d'une décision. Par ailleurs, les coûts d'une perte du procès deviennent plus facilement prévisibles et se trouvent réduits par l'ensemble de règles proposé, qui présente l'intérêt de donner différents moyens aux justiciables d'influer sur le coût de revient du procès par des comportement coopératifs. Il est alors possible à chaque justiciable de choisir le niveau de risque qui lui est le plus avantageux, compte tenu de l'estimation de la probabilité subjective de gains, ce qui contribue à la responsabilisation des justiciables et à l'amélioration de l'efficacité économique de la justice.

La réduction de la différence de coût d'opportunité qui peut exister entre les parties est de plus non seulement de nature à constituer une mesure d'équité efficace (d'après Herbert Hovenkamp, en l'absence de rééquilibrage dans les négociations, les relations de pouvoir existantes perdureront au sein de la société et influenceront dans les mêmes proportions la distribution des richesses²⁹), mais également à produire des gains pour les parties les plus faibles, dans la mesure où les acteurs les plus forts sont partiellement empêchés de recourir à des défenses dilatoires ou de jouer sur l'aversion au risque des autres parties en demandant des montants très importants, en refusant les négociations ou en essayant d'obtenir par transaction de ne payer qu'un montant plus faible que celui qui aurait été alloué par le juge. Il est difficile de chiffrer précisément ce bénéfice, mais son impact positif sur les

²⁵ Ministère de la Justice/SG/SDSE, Répertoire général civil ; rapport annuel de la Cour de cassation, cité p.10 du rapport Chambaz, C. (dir.), Mauguin, J. (coord.), Ravilly-Silva, V. (coord.), Chabanne, M., Pignier, J., Kissoun-Faujas, C., & Legargasson, M. (2018). Les chiffres-clés de la Justice 2018 (Ministère de la Justice, Sous-direction de la Statistique et des Études). Consulté sur http://www.justice.gouv.fr/art_pix/justice-chiffres-cles-2018.pdf

²⁶ Ibid, p.11

²⁷ Ibid. p.11

²⁸ 7,4 mois, Ibid. p. 11

²⁹ "Unregulated bargaining enhances power that already exists and creates increasingly greater economic inequality.": commenting Ely's position in Property and Contract, in Hovenkamp, H. (1990). The First Great Law & Economics Movement. Stanford Law Review, 42(4), 993-1058. doi:10.2307/1228909

gains des parties les plus désavantagées est prévisible.

Pour la société dans son ensemble

Avec ces mesures, globalement moins d'actions devraient être engagées, et les moins raisonnables seront les premières découragées. A l'échelle de la société, la structure des coûts est simplement réorganisée : moins d'argent public se trouvera dépensé pour des actions ayant peu de chances de succès, et l'économie ainsi réalisée peut être redistribuée au système judiciaire de manière à permettre aux juges de rendre des décisions plus rapides et de meilleure qualité, en utilisant les outils mis à leur disposition pour réduire les coûts à l'égard des moins fortunés, quand la situation le justifie. Les dépenses engagées par les particuliers permettent de réduire d'autant les dépenses publiques, qui peuvent être allouées à l'amélioration du système judiciaire, ou investies dans d'autres biens publics qui bénéficieront à tous (éducation, environnement...). Par ailleurs, le temps perdu évité, d'un mois pour chacun des justiciables, constitue un gain pour la société : ce que les individus produiront pendant ce temps supplémentaire contribuera à enrichir la société, au travers des échanges économiques réalisés.



II – Réguler la demande de justice par les incitations : prévoir et agir sur le comportement des parties, afin de dissuader les défenses dilatoires et d’encourager les plus modestes à faire valoir leurs droits

- A) Une réforme du mécanisme d’intérêts pour compenser les différences existant dans les processus décisionnels des différents types de justiciables

Sous l’hypothèse de la rationalité limitée, un niveau comparativement faible d’information pour un justiciable induit des coûts et un risque supplémentaire, ce qui explique une tendance pour les particuliers les moins informés à moins engager d’actions que d’autres types d’acteurs : améliorer l’accès à ces informations serait générateur d’externalités positives en termes de pertinence des demandes formulées aux tribunaux et de rééquilibrage entre les justiciables dans les facultés effectives d’exercice de leurs droits.

La première limitation du modèle de calcul de l’utilité espérée présenté ci-dessus tient à l’hypothèse de rationalité parfaite : dans la réalité, la probabilité objective de gagner (si l’on parvenait à la chiffrer) est différente de la probabilité de gagner telle qu’estimée par l’agent (pour une axiomatisation du modèle d’espérance subjective d’utilité, voir Savage, *The Foundations of Statistics*, initialement publié en 1954³⁰). Dans cette estimation, l’asymétrie d’information joue un rôle important : pour un professionnel habitué à gérer un certain nombre de contentieux du même type, l’estimation produite est affectée d’une plus faible incertitude que pour un particulier. Rappelons que pour un particulier, l’accès à un conseil de qualité susceptible de compenser cette asymétrie d’information suppose déjà des dépenses, et donc une évaluation préalable de la pertinence de l’action.

Aux yeux d’un économiste, si cette évaluation préalable relève de la théorie de la décision, une fois l’action introduite, il s’agit d’un problème de décision conjointe en situation d’information incomplète (une ou plusieurs parties peuvent détenir seules certaines informations, à certains niveaux) et à étapes successives, relevant de la théorie des jeux.

Dans le cadre de la rationalité limitée, on admet que l’agent examine un nombre fini de possibilités, et qu’il s’arrête à la première qui dépasse un certain seuil d’utilité³¹. L’hypothèse principale sous-jacente est celle des coûts d’investigation et de décision. Ceci implique qu’en décidant d’arrêter ses recherches, l’agent ne sait pas s’il pourrait trouver une solution plus avantageuse, ou s’il s’agit de la solution optimale. Ainsi, si les informations concernant les chances de gain et les coûts potentiels d’un procès requièrent trop d’investissement, cette option peut ne pas être retenue par l’agent y compris dans des cas où l’action lui serait rationnellement profitable (voir supra). Il importe donc de mettre à la disposition des justiciables des moyens d’effectuer le calcul des coûts facilement, tels que

³⁰ Savage, L. J. (1972). *The Foundations of Statistics*. Mineola, United States of America: Dover Publications.

³¹ Simon, H. (1972). *Theories of Bounded Rationality*. In: C. B. McGuire, & R. Radner (Eds.), *Decision and Organization* (pp. 161-176). Amsterdam: North-Holland.

“the Scottish word satisficing (= satisfying) has been revived to denote problem solving and decision making that sets an aspiration level, searches until an alternative is found that is satisfactory by the aspiration level criterion, and selects that alternative” (p. 168)

des tables et/ou des méthodologies de calcul des dommages-intérêts qui, sans être rigides, donnent des ordres de grandeur utiles. A cet égard, la "nomenclature Dintilhac" a constitué, dans le domaine très sensible du préjudice corporel, un progrès important.

La gestion des disparités de coût d'opportunité et de niveau d'information entre les justiciables dans les processus de prise de décision : il serait possible compenser au moins partiellement leurs effets par une réforme du mécanisme d'intérêts, par exemple.

Par ailleurs, chaque action comporte un coût d'opportunité. Ce coût est assez faible pour certains types d'acteurs, typiquement les assureurs, dont l'utilité est la maximisation de leur probabilité de ne pas avoir à indemniser, ou à un montant plus faible. Ces coûts peuvent par ailleurs être anticipés. En conséquence, ce type d'acteurs tend à avoir recours à des manœuvres dilatoires, sachant que la partie adverse présente une structure de coûts d'opportunité différente. Pour des particuliers ayant des revenus faibles, devoir engager de l'argent et du temps a un effet dissuasif : l'argent ou le temps non ainsi dépensé pourrait servir des intérêts vitaux. Si l'utilité associée à ce coût d'opportunité est plus importante que l'utilité espérée d'une action en justice, ce type d'agent aux revenus faibles n'engagera pas d'action ou peut accepter une transaction pour un montant plus faible que les gains probables devant un tribunal.

Il est donc possible d'envisager, pour corriger ce mécanisme, des intérêts moratoires asymétriques en fonction du type de demande, et courant à compter de la mise en demeure ou de l'engagement de la procédure : ainsi, une action entre deux particuliers serait affectée d'un taux d'intérêts de 5 % au-dessus du taux légal, 10 % au-dessus entre professionnels (sauf si un taux plus élevé est contractuellement prévu) et 20 % pour une action engagée par un non-professionnel contre un professionnel. Pour éviter d'autres effets pervers, la partie défenderesse devrait pouvoir arrêter le cours des intérêts sur le montant d'une offre transactionnelle à compter de cette dernière (ce qui ressemble au mécanisme britannique de la *Part 36 Offer*).

On peut illustrer les effets de ce mécanisme comme suit, au travers de son influence sur l'équilibre de négociation :

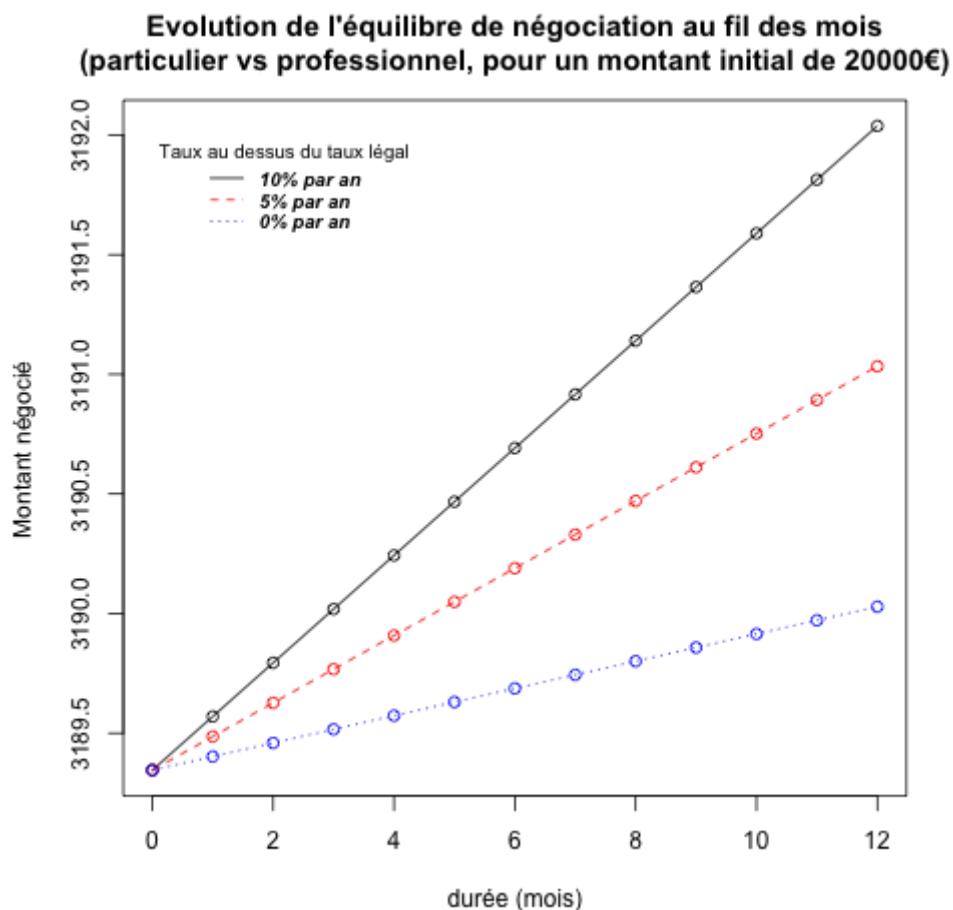


Figure 5

Dans la mesure où le montant pour lequel les parties sont prêtes à négocier augmente avec le temps (sous l'influence de l'ajout des intérêts aux risques encourus par le défendeur), la probabilité d'un accord augmente concomitamment. Cette probabilité accrue d'un accord, qui est en elle-même un effet intéressant au vu de l'objectif d'encourager les modes alternatifs de règlement des différends, rend également compte de l'évolution de l'anticipation de perte pour chacun des acteurs. En effet, les procès les moins sérieux seront découragés par la prise en compte des pertes supplémentaires impliquées par une durée moyenne de procédure, et ce, davantage à l'égard de parties économiquement plus fortes et généralement mieux informées.

Pour définir et comparer les fonctions de coût (coût de l'attente d'une décision de justice versus coûts de transaction), il faudrait pouvoir caractériser plus précisément les coûts de transaction (temps et argent consacré à la négociation). Néanmoins, les mécanismes d'intérêts constituent une incitation adéquate, et sont de plus susceptibles de rééquilibrer la relation de pouvoir existante entre

acteurs de différents poids (notamment en matière de protection des consommateurs). Ainsi :

Montant négociation suivant différentes situations de confrontation

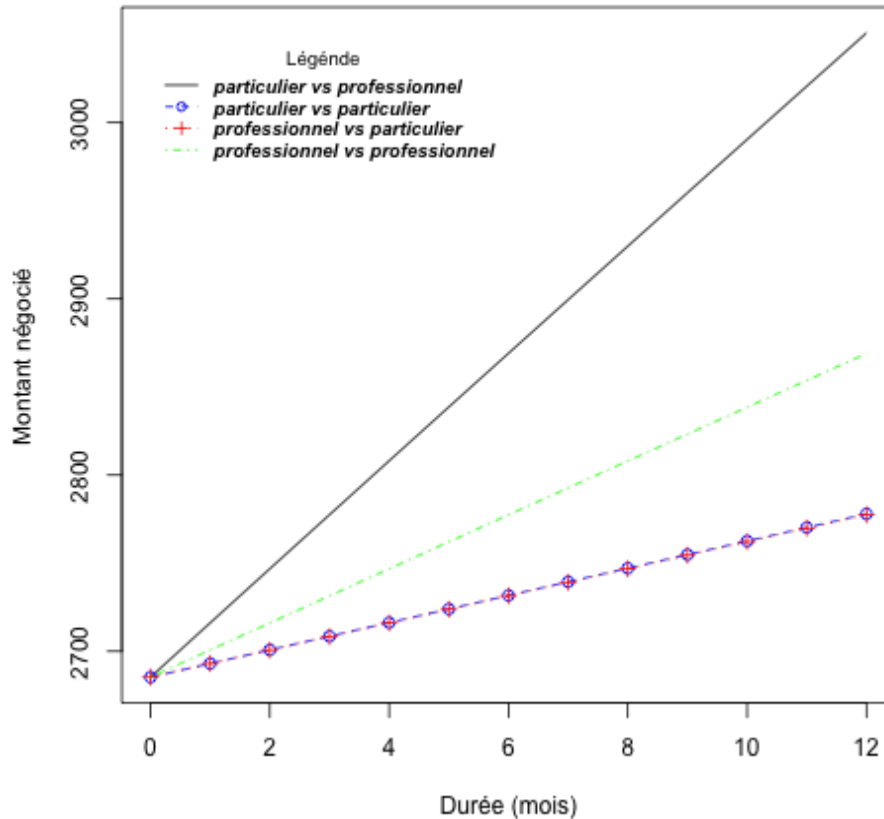


Figure 6

Les modifications proposées au mécanisme d'intérêts sont de nature à permettre une incitation à transiger pour les parties, mais également une dissuasion des défenses peu sérieuses et des manœuvres dilatoires, dans la mesure où l'augmentation des sommes dues liées aux intérêts compense les éventuels fruits des placements de fonds possibles aux acteurs économiquement forts, ainsi que l'asymétrie d'information entre profils de justiciables.

- A) La prise en compte de l'aversion au risque, une variable nécessaire pour préserver le droit à l'accès au juge des plus modestes

La plupart du temps, les particuliers sont plutôt averses au risque, et cette aversion est susceptible d'augmenter de manière inversement proportionnelle aux revenus (en vertu du principe d'utilité marginale décroissante), ce qui signifie une plus grande hésitation pour les plus modestes à introduire une action en justice. Cet effet peut être compensé par une possibilité de modulation par le juge de la contribution variable et une plus grande latitude dans la prise en

compte de la situation économique des parties, ainsi que par une meilleure information.

Plus l'incertitude est grande (jurisprudence fluctuante, méconnaissance du sujet par l'agent...), moins un agent averse au risque décidera d'introduire une action. L'aversion au risque se caractérisant par le montant qu'un agent est prêt à payer pour éviter le risque, une partie averse au risque sera également plus susceptible de transiger, car prête à accepter un accord procurant un niveau d'utilité inférieur à l'utilité espérée. L'aversion au risque augmente avec la somme en jeu, et la concavité de la fonction d'utilité de l'argent a pour effet que les agents au faible patrimoine attribuent à l'argent une utilité plus grande que des agents au patrimoine plus important.

Ceci a pour conséquence qu'un tel agent préférerait ne pas engager une action dans laquelle il demande 12.500€ et a une probabilité de les gagner de 50%, mais doit engager des frais potentiellement irrécupérables de 6.000€ (car l'utilité associée aux 6.000€ est supérieure à l'utilité espérée). Si l'agent était neutre vis-à-vis du risque, il aurait engagé l'action (pour un tel agent, l'équivalent en revenu certain est égal à l'utilité espérée).

Le calcul de la fonction d'utilité de l'agent dépend du coefficient qui caractérise l'évolution de son utilité marginale. Une étude internationale récente a proposé un résultat standardisé décrivant l'utilité marginale moyenne des revenus pour la population, dont le coefficient est estimé à 1,26³².

L'aversion au risque d'un individu est similairement déterminée : plus l'utilité marginale décroît rapidement, plus son aversion au risque est importante. Plusieurs études se sont attachées à estimer l'aversion au risque moyenne de la population, et des données pertinentes pour notre évaluation proviennent notamment du Royaume-Uni : une étude chiffre ainsi l'aversion au risque moyenne des habitants du pays à 0,85³³. Compte tenu de cette estimation, sous l'hypothèse que cette aversion au risque moyenne serait équivalente pour les citoyens français, on peut construire une fonction d'utilité sur un intervalle borné, telle que l'utilité est égale à 0 pour un montant reçu nul, tend vers 1 pour un montant maximal, et évolue en tenant compte du coefficient de 0,85.

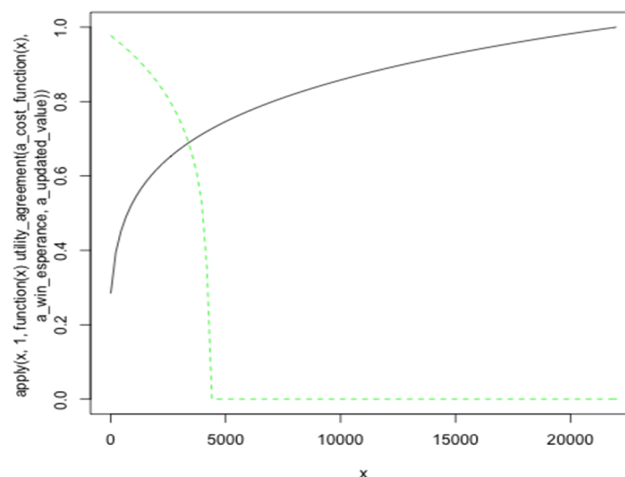


Figure 7

³² Layard, Richard, Mayraz, Guy and Nickell, Stephen J (2007) The marginal utility of income. CEPDP (784). Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, London, UK. ISBN 9780853281597

³³ P.J. Thomas, R.D. Jones, W.J.O. Boyle. The limits to risk aversion. Part 2: The permission point and examples. Proc. Safety Environ. Protect., 88 (6) (2010), pp. 396-406

Il existe des limites à la modélisation proposée (individualité de la fonction d'utilité, biais cognitifs difficilement quantifiables), néanmoins des pistes peuvent être mises en avant (prise en compte de biais tels que l'effet de dotation).

Bien que cette estimation permette d'estimer tendanciellement les conséquences de la mise en place des mesures proposées, il convient d'en aborder les limites : l'aversion au risque et la fonction d'utilité sont individuelles et dépendent d'un certain nombre de paramètres. Cependant, nous avons relevé le lien existant entre le rapport au risque et le niveau de revenus, qui implique que des parties aux plus faibles revenus seront plus facilement dissuadées d'engager une action en justice.

La fonction d'utilité et l'aversion au risque sont donc liées. Des études ont de plus montré un lien avec l'« effet de dotation », qui est un biais cognitif incitant les agents à accorder plus de valeur à ce qu'ils possèdent déjà qu'à ce qu'ils pourraient posséder, en vertu d'un « sentiment de propriété ». D'après certains, l'effet de dotation est le biais auquel les investisseurs sont le plus sensibles. Sans aller jusqu'à soutenir cette affirmation, au vu des travaux existants, il est possible de penser que ce biais affecte les choix humains, et qu'il est également susceptible d'affecter la propriété d'argent ou d'actifs financiers.

Pour conclure sur ces observations, le bénéfice de limitation des actions dites « peu sérieuses » pour des agents neutres vis-à-vis du risque est effectivement l'une des conséquences de l'introduction d'un mécanisme de contribution variable. Mais l'augmentation du coût possible du procès pour l'une des parties est de nature à décourager des actions fondées de la part d'agents averses au risque. Cela démontre, d'une part, qu'une telle mesure n'est pas envisageable sans le concours de l'aide juridictionnelle, et d'autre part, que les mécanismes incitant à transiger devraient être particulièrement efficaces pour ce type d'agents. De plus, cela constitue un argument supplémentaire pour l'exclusion du mécanisme des litiges d'un montant inférieur à 10.000€, montant pour lesquels les agents averses aux risques sont plus susceptibles de faire des demandes (étant rappelé que l'aversion au risque augmente avec les montants en jeu).



III – Réguler la demande de justice en créant des conditions favorables aux transactions

- A) Les estimations subjectives, un obstacle à la transaction : la contribution variable comme système de transfert des coûts hybride entre modèle britannique et modèle étatsunien

Le recours au juge peut-être économiquement interprété comme un échec du processus marchand de négociation portant sur les externalités générées, qui s'explique en particulier par l'absence de cohérence entre les estimations subjectives des chances de gains réalisées par chaque partie.

Pour ce qui est d'un agent neutre vis-à-vis du risque, le principal problème engendré par l'incertitude est que son estimation de la probabilité de gagner le procès risque de différer de celle de son adversaire. Dans le cas où ces estimations diffèrent, il leur est difficile de transiger. Ainsi que l'illustrent les travaux de Cooter et Rubinfeld³⁴, dans le cas où l'une des parties estime sa probabilité de gains comme plus élevée que ce que l'autre partie est prête à payer, il n'y a pas d'accord possible, et les parties préféreront aller devant un juge. Deffains a ainsi synthétisé les enjeux soulevés « Dans les modèles non stratégiques, l'issue du litige dépend donc essentiellement du degré d'optimisme ou de pessimisme des parties. L'intervention du tribunal apparaît nécessaire seulement si les deux parties ont un comportement « optimiste ». Sur cette base, les auteurs se sont également efforcés de prévoir l'effet d'une modification de certains paramètres, comme le degré d'aversion des parties pour le risque ou les montants des dommages-intérêts (i.e. de la sévérité du tribunal), des frais d'instance (honoraires d'avocats...) ou des coûts de transaction. »³⁵.

L'adage selon lequel « un mauvais accord vaut mieux qu'un bon jugement » se trouve confirmé par le phénomène transactionnel selon lequel « l'intervention du juge constitue un échec des négociations vues comme un processus marchand : le prix minimal accepté par le demandeur est supérieur au montant maximal que le défendeur est disposé à verser au demandeur ».

Ces estimations affectent une probabilité aux gains et pertes envisagés. Or, le système de transfert des coûts a ici une importance capitale : le système étatsunien favorise ainsi davantage les demandeurs pessimistes que le système britannique. Le mécanisme de contribution variable proposé permettrait un entre-deux incitant les parties à faire des estimations réalistes et à s'accorder sur celles-ci, ce qui est de nature à créer des conditions plus favorables aux

³⁴ Cooter, R., & Rubinfeld, D. (1989). Economic Analysis of Legal Disputes and Their Resolution. *Journal of Economic Literature*, 27(3), 1067-1097. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2726775>

“For a risk-neutral plaintiff, the subjective value of the possible damage award at trial, denoted T_p , equals the money value of expected damages, D_p , times the subjective probability of their award, denoted p_{vp} , that is, $T_p = p_{vp}D_p$. Similarly, for a risk-neutral defendant, $T_d = P_{vd}D_d$. When plaintiff and defendant have the same expectations about trial ($P_{vp} = P_{vd}$ and $D_p = D_d$), they concur about its expected Value, so that $T_p = T_d$. If the parties are relatively pessimistic about the prospects at trial ($p_{vp} < P_{vd}$ and $D_p < D_d$), plaintiff will expect to win less than defendant expects to lose, so that $T_p < T_d$. If they are relatively optimistic about their own prospects at trial ($p_{vp} > P_{vd}$ and $D_p > D_d$), plaintiff expects to win more than defendant expects to lose, so that $T_p > T_d$. If the surplus is negative, the disputants prefer a trial to any possible settlement, so trial is inevitable. If the surplus is positive, however, there is scope for settlement out of court.”

³⁵ Deffains, B. (1997). L'analyse économique de la résolution des conflits juridiques. *Revue française d'économie*, 12(3), 57–99. <https://doi.org/10.3406/rfec.1997.1027>

transactions.

Si les estimations des parties quant aux probabilités affectées aux décisions possibles du juge, elles ne parviendront pas, au cours d'une transaction, à trouver un prix qui augmente leur utilité par rapport à l'utilité espérée du jugement.

On parle de modèle optimiste dans le cas où le demandeur s'attend à obtenir davantage que ce que le défendeur s'attend à perdre, et inversement dans le modèle pessimiste. Dans le cas où l'agent est optimiste, plus les coûts sont transférés au perdant, plus il aura une propension à assigner en justice, et inversement s'il est pessimiste. Le mécanisme de contribution variable envisagé aurait le mérite de se situer entre les deux modèles sur lesquels ont été largement construits ces analyses : le système britannique et le système étatsunien.

En effet, de manière générale, plus les coûts du procès (dépens + article 700 + contribution variable) sont transférés au perdant, plus les procès conduits à leur terme le sont fait par des agents estimant leurs chances de gagner importantes (dans le cas contraire, le risque de perte supplémentaire induit par des demandes peu fondées est dissuasif). Avec cette règle de la contribution variable (mais moins qu'avec le système britannique), plus l'incertitude est élevée, plus les chances de procès diminuent (risque grand de supporter les coûts de l'adversaire). Afin d'assurer le plein accès à la justice, l'incitation au recours à des modes alternatifs de règlement des différends semble à ce titre particulièrement pertinente. Soulignons à ce titre l'intérêt d'un mécanisme accordant 50% de remise sur la contribution variable dans le cas de questions nouvellement soulevées : ainsi se trouve pallié l'un des défauts les plus pointés des systèmes transférant les coûts.

Il est ici important de relever que c'est le transfert des coûts plus que leur niveau qui compte : en termes d'équilibre des risques, le système étatsunien d'une part, dans lequel chaque partie conserve à sa charge les frais engagés au cours du procès et un système gratuit ou presque, d'autre part sont assez équivalents. Le risque de pertes est certes faible pour des demandes « sérieuses » dans ce dernier système, mais l'est également pour les demandes déraisonnables.

Ainsi, augmenter les coûts du procès et les transférer se rapproche du système britannique, qui tend à favoriser les demandes « sérieuses », tout en permettant une régulation de la demande par augmentation du coût et diminution des délais.

B) Le coût de la recherche d'information induit par la négociation doit être compensé par un allègement relatif du coût monétaire d'une transaction par rapport à celui d'une décision de justice, afin que cette voie soit plus largement utilisée

L'augmentation du coût monétaire du procès semble nécessaire afin de permettre la compensation de ce que l'on appelle les coûts transactionnels (théorème de Coase). Il s'agit des coûts que doivent supporter les parties pour parvenir à un accord (échange d'informations, négociations). Dans un système où la négociation n'a pas de différence de coût par rapport au procès, ce dernier s'avère plus souvent rentable, si l'on prend en compte cet élément. Dans une situation où il n'y aurait pas de coût transactionnel et où tous les litiges se soldaient par un accord, le marché de la justice devrait arriver à un équilibre socialement efficient entre le coût du risque (le risque d'indemnisation) et le coût des précautions à prendre pour limiter celui-ci (c'est-à-dire limiter la survenance d'un

dommage)³⁶.

Dans la mesure où il existe des coûts transactionnels, pour que la transaction soit avantageuse, il faut que les coûts du procès leurs soient supérieurs, ce qui n'est pas le cas dans le système actuel. Or, l'introduction d'un mécanisme de contribution variable, dont le montant se trouve réduit dans les cas où les parties ont transigé permettrait de rendre plus attractive la négociation d'un accord.

Intégrer une notion de proportionnalité dans la répartition de cette contribution variable permet donc de préserver l'accès aux tribunaux tout en dissuadant les comportements dilatoires ou d'intimidation. De manière intéressante, cette proposition peut aider à encadrer les négociations entre parties, sous l'hypothèse où les demandes formulées seraient plus raisonnables, en limitant le jeu sur l'asymétrie d'information.

On peut ainsi modéliser les effets de la contribution variable et des chances de succès estimées de l'action sur le processus de négociation :

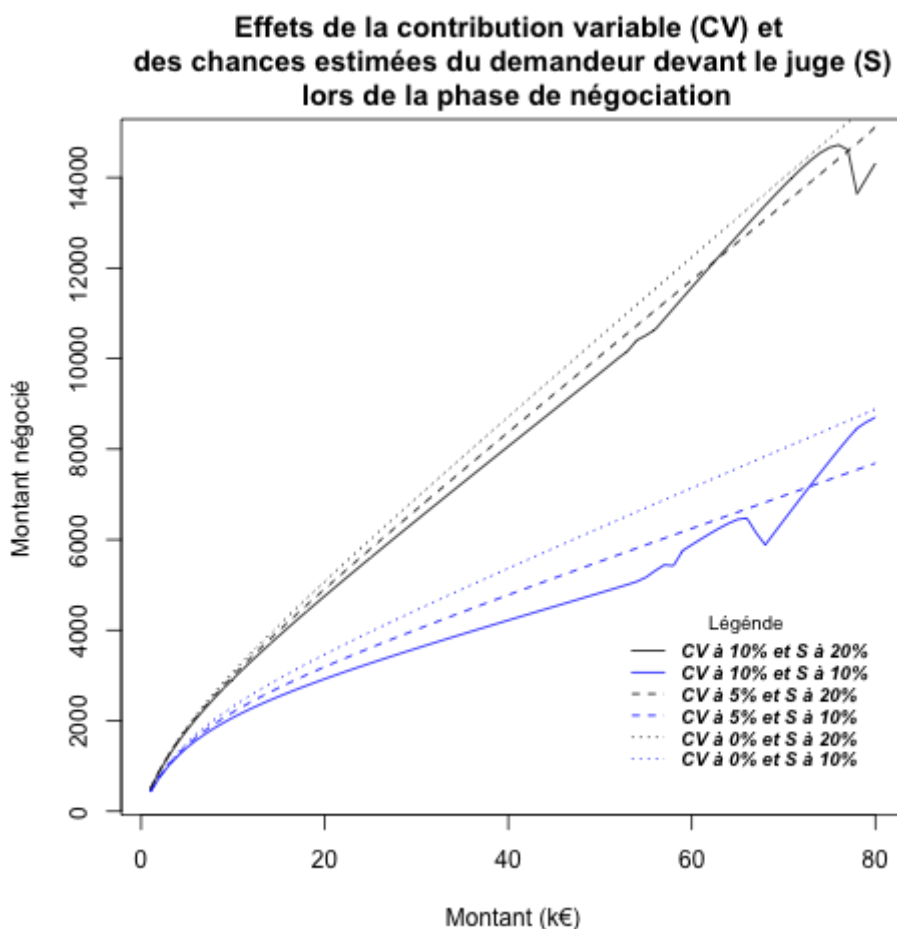


Figure 8

³⁶ Posner, R., & Landes, W. M. (1980). The Positive Economic Theory of Tort Law. University of Chicago Law School, Chicago Unbound, . Consulté sur https://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2548&context=journal_articles

Où le « montant négocié » correspond au montant pour lequel les fonctions d'utilité des deux parties sont égales, prenant en compte une hypothèse raisonnable d'aversion au risque, basée sur des travaux économiques³⁷ (voir annexe mode de calcul).

Dans un cadre de rationalité limitée, l'agent ne peut jamais savoir à quelle distance il est du niveau optimum quand il arrête un choix. Il faut donc que le différentiel entre le montant de la transaction et le montant demandé compense au moins la pondération de risque, dépendant de l'aversion spécifique à chaque profil d'agent.

Néanmoins, la dimension temporelle est cruciale : étant donné la baisse des coûts prévue si la transaction est effectuée tôt dans la procédure, et la révision proposée du mécanisme d'intérêts, les parties auront intérêt à se rapprocher plus rapidement. Alors, le montant de la transaction n'a plus, seul, à compenser la pondération du risque susmentionnée, ce qui a pour effet l'augmentation du champ des accords estimés rentables par les deux parties.

Ces conclusions sont également cohérentes avec les dynamiques transactionnelles mises en évidence par les travaux de Coase³⁸ : dans les cas où cela est possible, et dans la limite des coûts de transaction, une allocation des droits par les tribunaux est moins susceptible d'être socialement efficace que la négociation entre les parties elles-mêmes, dans la mesure où la réparation du dommage est une relation réciproque, elle cause elle-même un dommage (un coût) à l'auteur condamné. Ainsi, dans les cas admis par la loi, il semble pertinent d'encourager des modes alternatifs de règlement des différends, tout en préservant le pouvoir de négociation des parties en position faible et l'accès au droit des plus modestes, non seulement d'un point de vue de désengorgement pérenne des tribunaux, mais également du point de vue des retombées en termes de *social welfare*.

³⁷ Thomas, P. (2016). Measuring risk-aversion: The challenge. *Measurement*, 79, 285–301. <https://doi.org/10.1016/j.measurement.2015.07.056>

³⁸ Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost. *The Journal of Law & Economics*, 3, 1-44. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/724810>

Conclusion

Nous avons proposé plusieurs clés de lecture économiques de la situation budgétaire actuelle de la justice, et les pistes ainsi dessinées pour faire face à ce qui ressemble à un dilemme triangulaire : juger vite, juger bien, ou juger gratuitement.

En premier lieu, une étude de la structure du marché de la justice et de l'offre de justice a permis de mettre en évidence l'intérêt de corréliser dépenses et recettes, afin de rétablir un équilibre structurel. On pourrait en conclure qu'une augmentation adéquate du budget de la justice est nécessaire, mais nous avons montré, sans pour autant nier l'intérêt d'une telle mesure, que cela n'aurait pas forcément pour effet de diminuer le stock d'affaires en attente et de réduire les délais de jugement. En raison de l'élasticité de la demande de justice, à long-terme, l'effet inverse peut se produire. Ainsi, si cette mesure est souhaitable, elle ne semble pas suffisante pour résoudre la « crise de la justice » dont nous avons présenté le contexte.

Dans ces conditions, il ne reste que la possibilité d'agir sur le coût monétaire du procès, afin de réduire les délais et d'assurer une justice de meilleure qualité. Mais se pose bien évidemment un problème de compatibilité avec le droit à l'accès au juge, qui doit demeurer à la portée de tous. Dans cette optique, nous nous sommes attachés à montrer les effets d'une proposition de contribution s'élevant schématiquement à 5% des montants demandés, pour les litiges portant sur des sommes supérieures à 10.000€ (voir rapport JUREM).

Une telle mesure est de nature à dissuader les demandes « déraisonnables », et n'obère pas l'accès à la justice, si les conditions de mise en œuvre préconisées sont respectées. En revanche, il existe un risque de dissuader les plus modestes d'introduire des actions, en raison de phénomènes tels que l'aversion au risque et l'asymétrie d'information, qui représentent des enjeux conséquents, et pour lesquels nous avons proposé des remèdes (nomenclatures, meilleure information, aide juridictionnelle, pouvoir de modération du juge, pluralité et flexibilité des mécanismes...).

Si la contribution variable décrite est assortie d'une réforme du mécanisme d'intérêts, cela permettrait également de dissuader les défenses et recours dilatoires, et d'encourager les parties à transiger avant le prononcé d'une décision de justice. La création de conditions favorables à ces transactions semble devoir être l'une des pièces majeures du dispositif, en raison de son efficacité économique en matière de gestion des externalités, pourvu que les coûts transactionnels et les obstacles à la convergence des utilités espérées soient correctement pris en compte. A cet égard, la proposition de réduire de 50% le montant de la contribution en cas d'accord, et la prise en compte du succès des prétentions respectives des parties (de nature à inciter la formulation de demandes plus réalistes, favorisant ainsi le rapprochement des estimations) semblent pertinents pour la mise en place d'un changement de paradigme pour la justice civile, au regard des éléments de lecture économiques fournis. Le nouveau paradigme proposé serait fondé sur une meilleure compréhension et prise en compte des enjeux économiques du contentieux civil et du fonctionnement des tribunaux, tant sur le plan macroéconomique qu'en termes de conséquences incitatives sur les justiciables. A ce titre, nous défendons la nécessité d'une étude plus approfondie et multifactorielle des comportements des parties, afin de permettre à la justice de remplir sa mission de gestion des externalités au moindre coût, en créant notamment les conditions de négociations équilibrées entre les justiciables eux-mêmes. Pour les cas où le recours au juge s'avèrerait nécessaire, cela passe par la responsabilisation des parties (au travers des mesures incitatives développées) et par leur contribution au financement de la justice, dans des conditions qui ne constituent pas un obstacle à l'accès au juge pour les plus modestes.

Il convient ici de relever que justice accessible à tous ne signifie pas justice gratuite, et que cette considération est de nature à permettre l'examen de propositions visant à rétablir une meilleure qualité et une meilleure efficacité économique des décisions, bénéficiant aux justiciables et à la société dans son ensemble.



Annexe – modes de calcul et hypothèses

HYPOTHESES PRINCIPALES RETENUES :

- Les agents économiques sont rationnellement limités, au sens proposé par Herbert Simon et mis en œuvre dans l'économie comportementale.
- Cette limitation de la rationalité a plusieurs conséquences :
 - o Il existe des coûts transactionnels (Coase) et de recherche d'information.
 - o Les agents ne sont pas tous neutres vis-à-vis du risque, la population générale est plutôt tendanciellement averse au risque.
 - o L'aversion au risque est inversement proportionnellement corrélée au niveau de revenus, en raison du principe d'utilité marginale décroissante.
 - o Il existe un effet de dotation (« endowment effect »), biais qui consiste à accorder davantage de valeur à ce que l'on possède qu'à ce que l'on ne possède pas.
- Dans leurs estimations de pertes et d'utilité espérée, les agents prennent en compte le coût d'opportunité, qui est différent pour chacun.
- L'élasticité de la demande de justice par rapport à l'offre est comprise entre 0 et 1, c'est-à-dire qu'elle n'est ni complètement élastique, ni inélastique (corroboré par le rapport de MM. Deffains et Espinoza).
- L'élasticité tend à augmenter avec le temps (la demande s'adapte).
- Les parties sont enclines à accepter un accord s'il est au moins aussi utile pour elles que l'utilité espérée par la décision du juge.
- Les parties évaluent subjectivement leurs chances de succès, en fonction de leur niveau d'information, et leurs décisions dépendent notamment de leur niveau d'aversion au risque et de leur fonction de coûts.

HYPOTHESES SECONDAIRES PERMETTANT D'ILLUSTRER L'IMPACT DE CERTAINS EFFETS :

- Il existe un effet de dotation que l'on peut estimer à 20%³⁹.
- L'aversion au risque de la population générale peut être estimée correspondre à un coefficient de 0.85 (transposition d'une estimation britannique).
- Le nombre de décisions et d'affaires en stock par type de litige est proportionnel au nombre de nouvelles affaires pour chaque type.

³⁹ La variable « endowment effect » correspond à un effet d'aversion à la perte. Par hypothèse, cet effet est estimé à 20%. Néanmoins, si cette hypothèse s'avérait inexacte, cela n'affecterait que les montants négociés, présentés à titre indicatif, mais pas les tendances impliquées par les mesures proposées, qui constituent l'élément utile pour évaluer leur impact. Il existe une difficulté à quantifier cet effet, du fait des nombreuses variations de paramètres et de modes de calcul existant entre méthodes ou paradigmes d'une part, et entre études d'autre part. Notre estimation est plus faible que ne l'indiquent nombre d'études expérimentales (voir supra et références ci-dessous), par mesure de prudence.

PRECISIONS SUR LE MODE DE CALCUL DES MONTANTS NEGOCIES :

A chaque partie (A et B) est attribuée une fonction d'utilité (f_A et f_B). On définit le point de négociation pour le montant x tel que $f_A(x) = f_B(x)$. Ce montant est recherché entre l'espérance de gain de A et l'espérance de perte de B (à défaut de quoi les parties auront intérêt à aller au procès).

$f_A(x)$ est défini comme $f(\text{coût}_A(x))$ et $f_B(x)$ comme $f((1+\text{endowment_effect}) * \text{coût}_B(x))$, où f est la fonction d'utilité (correspondant à $u(w)$) f étant recalé dans l'intervalle [espérance de gains, valeur demandée (mise à jour des éventuels intérêts)] pour A (demandeur) et dans l'intervalle [0, espérance de perte] pour B (défendeur).

Les courbes correspondantes sont normalisées tel que :

- Pour A, la courbe soit à son maximum (c'est-à-dire 1) quand le demandeur obtient le montant demandé (ou plus) et si le montant est en deçà de l'espérance de gain, on atteint 0 ;
- Pour B, la courbe soit à son maximum quand il ne paie rien, et si le montant dépasse l'espérance de perte, on atteint 0.

L'espérance de gain (pour A) vaut : $(a_updated_value + \text{refund_fees_function}(a_fees)) * a_total_risk_tx - a_total_fees$

Où :

- $a_updated_value$: montant demandé mis à jour d'intérêt de retard
- $\text{refund_fees_function}(a_fees)$: le montant des frais d'action (aux frais réels, sauf mention contraire estimés à 3000€)
- $a_total_risk_tx$: risque total perçu avant jugement (ce qui équivaut à l'estimation des chances de succès)
- a_total_fees : $a_fees + \text{ticket modérateur}$

Pour B, par transposition, l'espérance de perte correspond à : $(1-b_total_risk_tx) * (a_updated_value + \text{contribution_tx} * a_value + \text{refund_fees_function}(a_fees)) + b_total_fees$

Références

- Anagol, S., Balasubramaniam, V., & Ramadorai, T. (2015). Endowment Effects in the Field: Evidence from India's IPO Lotteries. SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2702555>
- Asselain, J. C. (2009). L'argent de la justice: le budget de la justice en France de la restauration au seuil du XXI^e siècle. Bordeaux, France: Presses universitaires de Bordeaux.
- Buscaglia, E., & Dakolias, M. (1999). Comparative international study of court performance indicators: a descriptive and analytical account (World Bank). Consulté sur <http://documents.worldbank.org/curated/en/1999/08/728946/comparative-international-study-court-performance-indicators-descriptive-analytical-account>
- Chambaz, C. (dir.), Mauguin, J. (coord.), Ravilly-Silva, V. (coord.), Chabanne, M., Pignier, J., Kissoun-Faujas, C., & Legargasson, M. (2018). Les chiffres-clés de la Justice 2018 (Ministère de la Justice, Sous-direction de la Statistique et des Études). Consulté sur http://www.justice.gouv.fr/art_pix/justice-chiffres-cles-2018.pdf
- Chantrel, É., Giraud, R. & Guibaud, S. (2002). Quelques pistes d'analyse économique. Dans : Emmanuel Breen éd., Évaluer la justice (pp. 241-273). Paris cedex 14, France: Presses Universitaires de France. doi:10.3917/puf.bree.2002.01.0241.
- Chappe, N. (2001). L'analyse économique d'un mode de résolution des litiges : l'arbitrage. Revue française d'économie, 15(4), 187–208. <https://doi.org/10.3406/rfeco.2001.1506>
- Chappe, N. (2008). Les enseignements de l'analyse économique en matière de résolution amiable des litiges. Négociations, 10(2), 75-88. doi:10.3917/neg.010.0075.
- Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost. The Journal of Law & Economics, 3, 1-44. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/724810>
- Cooter, R., & Rubinfeld, D. (1989). Economic Analysis of Legal Disputes and Their Resolution. Journal of Economic Literature, 27(3), 1067-1097. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2726775>
- Deffains, B., & Doriat Duban, M. (2001). Equilibre et régulation du marché de la justice. Délais versus prix. Revue économique, 52(5), 949–974. <https://doi.org/10.3406/reco.2001.410366>
- Deffains, B., & Espinosa, R. (2015). Etude d'impact sur la réforme de l'aide juridictionnelle. Université Panthéon-Assas
- Deffains, B., & Roussey, L. (2011). The Multiplier Effect of Public Expenditure on Justice: The Case of Rental Litigation. Review of Law & Economics, 7(1). <https://doi.org/10.2202/1555-5879.1465>
- Deffains, B., Demougin, D., & Fluet, C. (2007). Économie des procédures judiciaires. Revue économique, 58(6), 1265. <https://doi.org/10.3917/reco.586.1265>
- Du Marais, B. (2006). Des indicateurs pour mesurer le droit ? Les limites méthodologiques des rapports Doing business. Paris, France: La documentation française.

Ervolini, M. A. (2014). *Managing Equity Portfolios: A Behavioral Approach to Improving Skills and Investment Processes*. Cambridge, United States of America: MIT Press.

Franciosi, R., Kujal, P., Michelitsch, R., Smith, V., & Deng, G. (1996). Experimental tests of the endowment effect. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 30(2), 213–226. doi:10.1016/s0167-2681(96)00858-x

Frydman, B., & Jeuland, E. (2011). *Le nouveau management de la justice et l'indépendance des juges*. Paris, France: Dalloz.

Gravelle, H. (1990). Rationing trials by waiting: Welfare implications. *International Review of Law and Economics*, 10(3), 255–270. [https://doi.org/10.1016/0144-8188\(90\)90013-j](https://doi.org/10.1016/0144-8188(90)90013-j)

Hovenkamp, H. (1990). The First Great Law & Economics Movement. *Stanford Law Review*, 42(4), 993-1058. doi:10.2307/1228909

Kahneman, D. and A. Tversky, 1979, Prospect theory: An analysis of decision under risk, *Econometrica*, 47, 263-291.

Kahneman, D., J. Knetsch and R. Thaler, 1991, Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem, *Journal of Political Economy*, 98, 1990, pp.1325-1348; Reprinted in Richard Thaler, *Quasi Rational Economics*, (Russel Sage Foundation, New York), pp. 167-188.

Kirat, T. (2010). Performance-Based Budgeting and Management of Judicial Courts in France: an Assessment. *International Journal for Court Administration*, 2(2), 12. <https://doi.org/10.18352/ijca.38>

Kittelsen, S. A. C., & Forsund, F. R. (1992). Efficiency analysis of Norwegian district courts. *Journal of Productivity Analysis*, 3(3), 277–306. doi:10.1007/bf00158357

Kranton, R. (1996). Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System. *The American Economic Review*, 86(4), 830-851. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2118307>

Layard, Richard, Mayraz, Guy and Nickell, Stephen J (2007) *The marginal utility of income*. CEPDP (784). Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, London, UK. ISBN 9780853281597

Michon, N. (coord.), De Fontmichel, M., Fauvernier, M., Pecqueur, E., Rondel, P., & Schroeder, N. (2017). *Un nouveau paradigme pour la justice civile, Propositions pour un système plus efficace, responsable et accessible*. JUREM

Morewedge, C. K. (2016). Why buyers and sellers disagree on what things are worth. *Harvard Business Review*.

Morewedge, C. K., & Glibin, C. E. (2015). Explanations of the endowment effect: an integrative review. *Trends in cognitive sciences*, 19(6), 339-348.

Plott, C., & Zeiler, K. (2011). The Willingness to Pay—Willingness to Accept Gap, the "Endowment Effect," Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations: Reply. *The American Economic Review*, 101(2), 1012-1028. Retrieved from

<http://www.jstor.org/stable/29783699>

Polinsky, A. M., & Shavell, S. (1989). Legal Error, Litigation, and the Incentive to Obey the Law. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 5(1), 99–108.

<https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.jleo.a036968>

Posner, R., & Landes, W. M. (1980). *The Positive Economic Theory of Tort Law*. University of Chicago Law School, Chicago Unbound. Consulté sur

https://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2548&context=journal_articles

Roussey, L. (2016). Enjeux théoriques et opérationnels de l'analyse économique du système judiciaire. *Économie et Institutions*, (24). <https://doi.org/10.4000/ei.5692>

Roussey, L., & Deffains, B. (2012). Trust in judicial institutions: an empirical approach. *Journal of Institutional Economics*, 8(03), 351–369. <https://doi.org/10.1017/s174413741200001x>

Shavell, S. (1981). Suit and Settlement vs. Trial: A Theoretical Analysis under Alternative Methods for the Allocation of Legal Costs. *Journal of legal studies*, 11, 55–81. <https://doi.org/10.3386/w0662>

Shavell, S. (1995). Alternative Dispute Resolution: An Economic Analysis. *The Journal of Legal Studies*, 24(1), 1–28. <https://doi.org/10.1086/467950>

Simon, H. (1957). *Models of man: social and rational; mathematical essays on rational human behavior in society setting*. New York, United States of America: Wiley.

Spier, K. E. (1992). The Dynamics of Pretrial Negotiation. *The Review of Economic Studies*, 59(1), 93–108. <https://doi.org/10.2307/2297927>