



HAL
open science

La délibération n'est pas une conversation. Délibération, décision collective et négociation

Philippe Urfalino

► **To cite this version:**

Philippe Urfalino. La délibération n'est pas une conversation. Délibération, décision collective et négociation. *Négociations*, 2005, 2, pp.1-19. halshs-00258612

HAL Id: halshs-00258612

<https://shs.hal.science/halshs-00258612>

Submitted on 22 Feb 2008

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.

LA DÉLIBÉRATION N'EST PAS UNE CONVERSATION **Délibération, décision collective et négociation**

Philippe Urfalino
CESTA – EHESS/CNRS

Les notions de délibération et d'argumentation ont été appelées ces dernières années pour résoudre le problème suivant : comment comprendre une décision collective sans se limiter à l'étude de l'agrégation des préférences des participants ? L'économie des choix collectifs (Arrow, 1974, Farquharson, 1969) offre des instruments sophistiqués, mais laisse de côté l'impact des échanges de paroles dans la formation et la transformation des préférences au cours du fonctionnement des assemblées. Les travaux de sciences politiques qui s'en inspirent ne les prennent en compte que de manière restreinte (Riker, 1985, 1996). Pourtant, il semble difficile de ne pas tenir compte d'un constat : les paroles peuvent modifier les opinions et même renverser le poids relatif des parties dans une décision collective. Ce faisant les sciences sociales redécouvrent ce qui fut une banalité pour les Grecs et les Romains de l'antiquité et ce qui est aussi assez évident pour la plupart des participants aux assemblées et commissions modernes.

L'un des usages modernes du terme « délibération » a préservé la signification que lui accordaient les Grecs, signification attestée par Aristote : la délibération est la discussion en vue d'une décision à prendre collectivement. Une assemblée, un groupe plus ou moins étendu, a besoin d'arrêter l'intention d'entreprendre une action. La discussion entre au moins une partie de ses membres est l'une des composantes importantes de ce qui permet cette décision. Quelles que soient les modalités finales de l'arrêt de la décision, par exemple un vote, les options entre lesquelles il a fallu choisir ont été au moins en partie forgées, modifiées, comparées et mises en concurrence par le biais de plusieurs prises de paroles. Des orateurs ont proposé, au reste de l'assemblée, des

manières de concevoir le problème à traiter et ont conseillé ou déconseillé telle ou telles options. Ainsi, la décision qui sera finalement arrêtée aura-t-elle subi l'épreuve de la discussion. Cette discussion est également une épreuve pour ceux qui se sont engagés dans la défense d'un point de vue ou d'une option.

Je crois qu'une telle discussion est aussi une épreuve pour la sociologie qui n'a pas réussi à en dégager un modèle descriptif satisfaisant. Nous avons donc besoin d'un modèle positif et descriptif de la délibération comme épreuve de la discussion. Or depuis quelques décennies, des travaux majeurs de philosophie et de sociologie ont mis l'accent sur le rôle central du débat public et de l'argumentation dans la démocratie. Ils ont, ce faisant, proposé des critères descriptifs et normatifs de la reconnaissance d'une situation de délibération. La conception dominante de la délibération qui ressort de ces travaux a deux traits remarquables□

1 - la délibération est conçue selon le modèle de la conversation, c'est-à-dire comme un échange pur d'arguments□

2- la spécification de cette conception s'appuie sur le contraste avec la négociation ou plus généralement sur le contraste entre la poursuite égoïste de l'intérêt et la soumission de la décision à une argumentation supposant le respect de certaines exigences normatives.

Deux noms s'imposent ici, celui de Jürgen Habermas pour la philosophie, avec son opposition entre agir stratégique et agir communicationnel, et celui de Jon Elster qui a traduit cette distinction, dans les termes d'une description empirique des interactions, en une opposition entre argumentation et négociation.

Je souhaite montrer dans cet article que ce modèle de la conversation n'est pas le plus adéquat et qu'il est préférable de lui substituer un autre modèle que l'on peut appeler rhétorique ou de l'art oratoire. Pour ce faire, je vais d'abord souligner combien l'assimilation de la délibération à une conversation ne va pas de soi et est un choix de modèle descriptif aussi explicite qu'étonnant (1) ; je montrerai ensuite que pour comprendre la nature de la délibération, le contraste entre les activités argumenter et négocier ou marchander, bien qu'éclairant, n'est pas suffisant et qu'il doit être complété par le contraste entre situation de décision collective et situation de négociation (2)□je montrerai également que

l'antinomie entre la force des arguments et la puissance des intérêts est inutilement générée par le modèle conversationnel(3); pour conclure, je préciserai que le modèle de la conversation est bien adéquat à certaines situations, mais que celles-ci sont très spécifiques et fragiles au point qu'elles ne peuvent servir de parangon pour les cas les plus fréquents de délibération(4).

Pour ce faire, je procéderai principalement par un commentaire critique d'une partie du travail conceptuel de Jon Elster qui fait référence à ce sujet (1994, 1995-2005, 1998) ¹.

1. Quel modèle pour la délibération ? L'assemblée politique, le procès ou le dialogue

Cicéron distingue dans le *De Officiis* deux sortes de parole, «La parole de l'éloquence et la parole de la conversation. L'éloquence sera de mise dans les débats des tribunaux, des assemblées, du sénat la conversation se tiendra dans les réunions, les discussions, les rencontres amicales» (I, 132). Connaisseur de la rhétorique antique, Gary Remer (2000) a constaté avec étonnement l'inversion opérée par les penseurs modernes de la délibération. Les philosophes et les politologues qui nourrissent une littérature florissante sur la démocratie délibérative partagent une conception de la délibération que Cicéron aurait réservée pour les rencontres entre amis ou qu'Aristote aurait réservée à l'exercice de la dialectique entre savants ou entre sages. Par un examen systématique de la littérature consacrée à la démocratie délibérative et par contraste avec la tradition de la rhétorique antique, Gary Remer discrimine deux conceptions opposées de la délibération.

Selon un premier modèle appelé «conversationnel», la délibération suppose qu'il y ait : 1) quel que soit le lieu ou l'enjeu, discussion libre (aucune idée ou aucun argument ne sont exclus) et ouverte (à tous les membres du corps social concerné) 2) égalité des participants, tous sont tour à tour orateurs et auditeurs 3) respect de la force du meilleur argument, soit a) l'usage exclusif

¹ Je dois préciser que mon commentaire critique des réflexions d'Elster ne concerne que son élaboration conceptuelle, du moins une partie de celle-ci, et non son travail sur les cas des deux révolutions américaines et françaises et plus généralement sur la formation des constitutions. Discuter le travail d'Elster me paraît pertinent, non seulement à cause de sa qualité et de sa rigueur reconnues, mais aussi parce qu'il formule explicitement des manières de penser présentes de façon plus diffuse et moins précise dans nombre de travaux de sciences sociales.

d'arguments sans recours aux émotions, b) la sincérité des interlocuteurs, c) la délibération est coopérative (recherche du bien commun) et non agonistique (recherche de la victoire de son point de vue).

À l'opposé, selon le second modèle dit de «l'art oratoire», la délibération suppose 1) l'inscription institutionnelle qui régit la sélection des participants et de ce qui peut être dit 2) l'asymétrie entre orateurs et auditeurs (peu parlent, beaucoup écoutent) et l'inégalité (les compétences dans l'art oratoire sont inégalement distribuées) 3) le souci de persuader qui a) autorise l'appel aux émotions, b) ne suppose pas la sincérité des orateurs, c) est clairement agonistique.

Remer utilise l'exemple de la convention de ratification de la constitution américaine dans l'État du Massachusetts pour affirmer que le modèle rhétorique de la délibération est plus réaliste. Adressé aux théories de la démocratie délibérative, l'argument n'est pas pleinement pertinent, car celles-ci peuvent concéder ce plus grand réalisme du modèle de l'art oratoire pour l'état présent des débats dans nos sociétés, tout en estimant devoir œuvrer pour que les débats à venir se rapprochent du modèle conversationnel afin que la démocratie soit plus conforme à ses idéaux. En revanche, cette question du réalisme concerne pleinement les auteurs qui, à l'instar de Elster, visent à donner des instruments de description et d'analyse des délibérations telles qu'elles sont. Assurons-nous qu'il y a bien choix du modèle conversationnel avant de tester sa pertinence.

Dans son introduction à *Deliberative Democracy*, Elster propose une définition de la délibération par un contraste avec l'exemple de la démocratie athénienne «Le gouvernement athénien était basé sur la démocratie directe. Bien que *chacun* ait pu parler et faire des propositions, *tout* le monde ne le pouvait pas, parce que l'assemblée comprenait plusieurs milliers de citoyens. Dans les assemblées de cette taille, la «délibération» peut au mieux signifier la discussion d'un petit nombre d'orateurs devant une audience plutôt que la discussion entre tous les membres de l'assemblée. Les orateurs essaient de persuader l'audience plutôt que de se persuader mutuellement. Ils peuvent parler *des* autres – pour pointer leurs faiblesses de leurs opposants ou de leurs arguments – mais ils ne parlent pas *aux* autres orateurs. Cette procédure ne correspond évidemment pas à ce que beaucoup des partisans de la démocratie

délibérative ont à l'esprit. Néanmoins, cela imite dans une certaine mesure le processus propre de la délibération où le but est de persuader l'interlocuteur plutôt que l'auditoire (p. 2).

En référence aux travaux sur la démocratie délibérative, Elster réserve le terme délibération à une situation où les interlocuteurs tentent de se persuader mutuellement c'est donc le modèle du dialogue ou de la conversation qui lui semble plus conforme à la description de ce qu'est une délibération. Ainsi conçue, la délibération est une situation où règne sans partage l'argumentation. Un peu plus loin, Elster précise la nature et donne une illustration éclairante de ce que peuvent être un tel règne et sa dégradation « l'argumentation pure (entendu comme procédure pure de l'argumentation) s'observe ou est au moins supposée être la règle dans les jurys où l'unanimité est requise. Même ici, certains jurés peuvent recourir à la négociation tacite en vertu de leur plus grande capacité à tenir – c'est-à-dire de leur moindre impatience à quitter le jury et à retourner à la vie ordinaire (p. 6). Avec cet exemple des jurys de procès, Elster donne une traduction en terme d'interaction stratégique du modèle conversationnel. Elle a quatre caractéristiques solidaires

1) L'argumentation a pour condition un enjeu coopératif qui lie l'orateur à l'auditeur il est ici suscité par un mode de décision, la règle d'unanimité exigeant que tous les participants finissent par avoir la même opinion. Chacun est obligé d'essayer de convaincre les autres. 2) La deuxième condition est implicite les jurés n'ont pas d'intérêt personnel dans la décision, ils n'ont aucun lien réel ou imaginaire avec l'accusé ou la victime. Ce qui veut dire qu'aucun enjeu externe au processus de décision collective ne pèse sur lui. 3) Outre l'absence d'enjeux externes au procès, la troisième condition est l'absence d'enjeux internes générés par la situation considérée la survenue d'un autre enjeu que celui de devoir prendre une décision, par exemple le souci pour certains de ne pas perdre trop de temps, transforme la situation. Il fait émerger des asymétries de ressources et d'utilités qui permettent une négociation au moins implicite ceux qui ont du temps font la sourde oreille aux bons arguments et laissent traîner ceux pour qui le temps est plus rare risquent de se laisser convaincre pour abrégé. L'argumentation est alors pervertie par la négociation. 4) Cette situation d'argumentation est très fragile, puisqu'elle

suppose une pureté, l'absence d'autres enjeux, externes ou internes du processus de décision. Comme le suggère immédiatement Elster avec l'exemple du temps, une telle absence se rencontre rarement.

La situation où des orateurs n'essaient pas de se convaincre mutuellement, mais concentrent leurs efforts en direction d'un auditoire s'observe également lors des procès. Mais cette fois il est fait référence à l'opposition des plaidoiries : « La procédure du débat de l'un et l'autre devant une audience peut être comparée aux débats contradictoires (*adversial proceedings*) dans un tribunal, avec le jury dans le rôle de l'auditoire » (p. 2).

Ainsi le tribunal fournit-il deux situations contrastées : lorsque l'avocat, le procureur, l'accusé ou les témoins s'adressent aux jurés et lorsque les jurés discutent entre eux pour atteindre l'unanimité. La première situation s'oppose à la délibération conçue comme une conversation parce qu'il y a deux rôles distribués de manière fixe, orateur et auditeur, et parce que les orateurs qui s'opposent visent la victoire, quelle que soit la vérité. La seconde situation est au contraire une illustration de la délibération conçue comme échange pur d'arguments.

Le rejet de l'assemblée politique comme modèle de la délibération est remarquable, car c'est du vocabulaire politique grec « *Bouleusis* » qu'est issu notre terme moderne de délibération et qu'Aristote définit le genre délibératif du discours comme celui qui s'adresse à l'assemblée politique (*Rhétorique*, I, 3)². Ce rejet est sans doute le corrélat de la force du modèle du dialogue dans notre conception de ce qu'est un débat de qualité, conception au cœur des réflexions rassemblées sous le terme de démocratie délibérative.

Le but de ce texte est de plaider en faveur d'une inversion de la valeur descriptive accordée à ces modèles. Selon moi, la délibération n'est pas, le plus souvent, une conversation et donc, l'opposition des plaidoiries en direction d'un auditoire fournit une meilleure image de ce que peut être une délibération que la discussion des jurés entre eux. Je pense comme Remer que le modèle

² Du point de vue d'Aristote, l'exemple du tribunal ne peut intervenir dans une discussion sur la délibération, puisqu'il distingue le genre délibératif du genre judiciaire, et cette distinction est essentielle pour prendre en compte la dimension pratique de la délibération, c'est-à-dire le fait que la délibération soit réalisée en vue de l'arrêt d'une action à entreprendre dans un futur indéterminé. Mais ce point essentiel n'est pas pertinent pour l'examen comparatif de nos deux modèles de délibération.

rhétorique ou de l'art oratoire est plus réaliste, mais plutôt que d'accumuler des cas empiriques pour tester cette affirmation, je procéderai par une critique conceptuelle du modèle conversationnel.

2. Décision collective et négociation

Je souhaite montrer dans cette partie que le privilège accordé au modèle de la conversation est lié à une conception trop lâche de la décision collective et à une insuffisante distinction des situations et des activités.

Un trait remarquable de la conception de la délibération comme conversation est le rôle central qu'elle attribue au contraste avec la négociation. Ainsi Giandomenico Majone (1994) oppose-t-il la délibération d'une assemblée politique à propos de l'efficacité d'une politique publique aux négociations et marchandages entre les parties de la même assemblée à propos de politiques redistributives. De même, Bernard Manin (1995) établit un contraste entre discussion et marchandage : il y a discussion quand l'un au moins des interlocuteurs essaie de modifier l'opinion de l'autre au moyen de propositions impersonnelles ou portant sur le futur à long terme ; il y a marchandage quand le même but est visé par le moyen d'un échange personnalisé et immédiat³. Enfin, Elster (1994, 2005) propose une définition de l'argumentation à l'aide d'un contraste avec la négociation. A l'argumentation où, selon la définition d'Habermas, chaque interlocuteur est sincère et soucieux de la vérité propositionnelle et de la justice normative, est opposée la négociation conçue, selon Thomas Schelling, comme un échange de menaces et de promesses.

Ces réflexions qui analysent les oppositions entre délibération et négociation, discussion et marchandage, argumentation et négociation sont très éclairantes. Mais bien qu'elles ne se recoupent pas, elles ont toutes un point commun : elles portent l'effort de clarification sur des activités d'échanges. A l'inverse, la nature des situations ne fait pas l'objet d'une réflexion poussée :

³ Bernard Manin a glissé dans ses *Principes du gouvernement représentatif* une sorte d'excursus (1995, p. 253-259) sur la définition de la discussion. Cet excursus, sans retentissement sur le reste de l'ouvrage, adopte nettement le modèle de la conversation (le modèle du tribunal où les avocats s'adressent à un auditoire est évoqué et repoussé). En revanche, dans un texte plus récent, le modèle rhétorique n'est plus rejeté : « La décision collective peut-être favorisée par des discours tenus devant un auditoire ne discutant pas avec les orateurs » (Manin, 2004, p. 180).

sans doute parce que, implicitement, les situations sont caractérisées par la prévalence d'un type d'échange et d'activités□ une situation de délibération est une situation où prévaut l'argumentation□ une situation de négociation est celle où prévalent des marchandages et/ou des échanges de menaces et de promesses.

Cette relative imprécision sur la nature des situations va de paire avec une conception très élargie de la notion de décision collective. Pour s'en rendre compte, suivons Elster (1998). «Quand un groupe d'individus égaux a une décision à prendre sur un sujet qui les concerne tous et que la distribution initiale est loin d'être consensuelle, ils peuvent y parvenir de trois manières différentes□ en argumentant, en négociant, et en votant.» (Ibid. p. 5). Un peu plus loin Elster donne l'exemple des négociations salariales qui comprendraient aussi bien des échanges d'arguments que des échanges de menaces et de promesses (négociation au sens de Schelling). Ainsi distingue-t-il trois niveaux□ un problème général, la décision collective□ des situations où ce problème surgit comme par exemple une situation de négociation salariale□ des activités qui permettent de résoudre le problème général, argumenter, négocier, voter. Cette tripartition en trois niveaux et cette conception très large de la décision collective ont l'inconvénient d'estomper les spécificités des situations□ aussi bien celles de ce que j'appellerai la situation de décision collective où la délibération prend place, que celles de la situation de négociation. Je parle à dessein de «situation» pour marquer la distinction avec des«activités».

Commençons par la définition de la situation de décision collective. Il est possible de concevoir une négociation entre la direction d'une entreprise et les représentants des employés comme l'élaboration d'une décision collective. L'emploi du terme «décision collective» est alors appelé par le fait que l'issue de la négociation est un accord que chaque partie a décidé d'accepter et par le fait que l'ensemble du processus est collectif, au sens où il concerne plusieurs acteurs en interaction. Cet emploi large du terme de décision collective est parfaitement licite et d'ailleurs très fréquent. Mais pour le point en discussion dans cet article, c'est d'une acception plus restreinte que nous avons besoin□ la délibération est la discussion d'un groupe en vue d'une décision que les membres de ce groupe ont à prendre en commun. Dans ce cas, c'est la détermination de l'arrêt de la décision qui fait l'objet d'un travail collectif. Le

fait que la décision soit bien la tâche collective est attesté par la présence de procédures d'agrégation des expressions des préférences des participants à la décision, des règles qui ont pour but de dégager une décision collective à partir des opinions des participants. On notera que cette décision collective, entendue au sens restreint, n'est pas nécessairement précédée par un conflit ou par le souci de trouver un accord. Les assemblées politiques, les commissions administratives et les comités d'experts fournissent de bons exemples de cette situation de décision collective.

Passons maintenant à la situation de négociation. Il faut ici faire des choix car le terme négociation renvoie à plusieurs phénomènes sociaux qu'il importe de distinguer malgré leur parenté (Bourque, Thuderoz, 2002). Avec ce terme, le dictionnaire reconnaît deux situations différentes□ la négociation en vue de résoudre un conflit et la négociation en vue de l'engagement dans un contrat de coopération. La sociologie reconnaît et distingue également ces deux situations mais y a ajouté, notamment via Schelling, non pas une troisième situation mais une dimension des relations interpersonnelles et entre organisations, un type d'échange□ l'échange de menaces et de promesses. Je limite l'examen, pour simplifier l'exposé, à un seul type de situation de négociation□ celui d'un conflit du travail au sein d'une organisation⁴. Dans ce cas, la situation est caractérisée par le problème de la résolution du conflit, il s'agit de trouver un accord.

Si l'on tient compte de la spécificité des situations, il apparaît que décision collective et négociation sont deux types de situations distinctes. La décision collective est le processus par lequel un groupe arrête collectivement, pour lui-même ou pour un tout dont il est la partie, une intention d'agir. La négociation est un mode de règlement du conflit entre parties.

Pour mieux comprendre la différence, imaginons un conflit du travail. Situation 1□ les représentants des employés rencontrent les représentants de la direction de l'entreprise. Une négociation a lieu entre eux, c'est-à-dire que par différents procédés, marchandage, échange de menaces et de promesses,

⁴ Je ne retiens pas l'autre situation de négociation, celle, par exemple, entre deux entreprises en vue d'un accord de coopération, qui ne vise pas nécessairement à résoudre un conflit et ne présente pas exactement les mêmes caractéristiques□ les partenaires de la négociation sont substituables et ne sont pas réputés appartenir à une même unité sociale. A l'inverse dans le cas que j'envisage, les partenaires sont non seulement les parties d'un conflit mais sont aussi, même si cela peut être discuté voire mis à mal, les parties d'un tout. C'est parce qu'elle partage cette caractéristique avec la situation de décision collective que je retiens ce type de situation de négociation.

argumentation, ils arrivent à un accord susceptible de clore momentanément le conflit. L'accord obtenu doit encore être ratifié par les employés. Situation 2 □ les responsables syndicaux retournent vers leurs mandataires réunis en assemblée, ils rendent compte de la négociation et expliquent pourquoi ils estiment avoir obtenu un bon accord et préconisent la fin de la grève. Une discussion s'engage avec des prises de parole pour et d'autres contre l'accord, puis les employés votent pour arrêter une décision □ ici, il y a délibération de l'assemblée en vue d'une décision collective.

Soulignons la différence de nature entre les deux épisodes : elle tient au type de problème qui spécifie la situation. Dans un cas le problème premier est celui de l'accord, dans l'autre cas il est de prendre collectivement une décision, qu'il y ait accord ou pas.

La situation 1 est une négociation et non une décision collective. Le fait que des arguments, visant à convaincre et non à menacer ou à promettre, aient pu être échangés lors de ce premier épisode n'introduit aucune dimension délibérative □ ou alors tout échange de parole est une délibération et le terme n'a plus aucun intérêt. Par ailleurs, s'il est possible de dire qu'à l'issue de cette négociation les parties prenantes ont chacune décidé d'accepter un compromis, c'est une façon de parler qui ne spécifie pas la situation □ en revanche, elle est spécifiée par le besoin des parties de trouver un accord. Car la situation de négociation, du moins celle que nous avons envisagée ici, est définie par un conflit entre parties ayant intérêt à le régler d'une manière avantageuse.

La situation 2 correspond à une décision collective, c'est-à-dire à une situation où des individus doivent prendre ensemble une décision valant pour le corps social auquel ils appartiennent. Il peut bien y avoir des désaccords au sujet de la reprise ou non du travail et au sujet de la valeur du compromis obtenu par les représentants syndicaux. Pour autant, le problème premier des employés réunis n'est pas celui de l'accord entre eux, il est celui de la possibilité de prendre une décision collective. Celle-ci peut d'ailleurs être arrêtée malgré le maintien du désaccord entre une majorité et une minorité, via un vote⁵. Bien entendu toute décision collective soulève la question de l'accord des opinions

⁵ Ce n'est que dans le cas particulier de l'usage de la règle de l'unanimité que le problème de la décision se confond avec le problème de l'accord.

des participants, mais le problème premier est celui de l'arrêt d'une action à entreprendre.

Il est vrai que, dans certains cas, le processus de décision collective ne laisse place à aucune vraie délibération et, de plus, peut s'achever par une négociation. C'est le cas de certaines assemblées politiques où, à l'instar des assemblées législatives françaises, les partis politiques imposent une discipline de vote. Du coup les orateurs ne peuvent espérer convaincre les députés dont le vote est déjà déterminé⁶. Et enfin la victoire d'une option peut être assurée par une négociation ou un marchandage entre une coalition de partis contre d'autres. Mais il n'y a aucune raison de faire de ce cas limite la règle définissant la situation de décision collective.

Dès lors que la distinction entre les deux situations, décision collective et délibération d'un côté, négociation de l'autre, est établie, il apparaît qu'aucune de ces deux situations ne coïncide exactement avec l'une des activités envisagées (marchander, argumenter sincèrement ou non et négocier au sens d'échanger des menaces et des promesses). En premier lieu, il faut souligner, comme Elster le dit lui-même (1998, p.7), que ce que j'ai appelé une situation de négociation ne comprend pas une seule activité, celle d'échanger des menaces et des promesses. Les spécialistes de ces négociations montrent au contraire qu'interviennent également des marchandages et des argumentations. Par exemple, Roger Fisher et William Ury (2003) fondent leur théorie de la négociation sur l'argumentation à propos d'une solution équitable du conflit servant de référence à l'échange de menaces et de promesses. En second lieu, la situation de décision collective, où survient la délibération, n'exige pas le seul échange d'arguments respectant réellement ou apparemment les exigences normatives que leur prête Habermas. Comme nous allons le voir, un orateur peut préférer des menaces sans que pour autant la situation de décision collective et de délibération ne change de nature. Les deux situations de délibération et de négociation comprennent plusieurs types d'activités. Celles-ci ne peuvent donc à elles seules spécifier ces situations.

⁶ La délibération a donc lieu au sein des partis et non au sein de l'assemblée.

Insuffisant pour cerner la nature de la délibération, le contraste entre argumenter et négocier, discuter et marchander, malgré sa réelle pertinence, finit par être égarant en induisant l'idée que la prévalence de l'argumentation suffit à caractériser la délibération. Ce faisant, la délibération est conçue comme une conversation. Mais la délibération est plutôt l'argumentation en situation de décision collective. Or dans une décision collective ainsi conçue, les participants ne sont pas nécessairement égaux et tour à tour orateurs et auditeurs□il n'est pas non plus toujours exigé que soit respectée la force du meilleur argument. De manière générale, la situation de décision collective requiert beaucoup moins d'exigences normatives qu'une conversation.

3. La fausse antinomie de la délibération et de la dimension agonistique de la décision collective

Au cœur des réflexions positives sur la délibération, se rencontre presque toujours le souci de contourner une antinomie. Il s'agit de l'antinomie supposée entre les conditions de la discussion et la dimension agonistique de la décision collective. En effet, la réflexion des auteurs déjà cités est travaillée par le souci de prendre en compte deux aspects apparemment antagonistes de la délibération□ 1) la discussion suppose un aspect idéaliste et normatif□ elle suppose d'une manière ou d'une autre que les arguments importent, qu'une certaine idée de la raison exerce quelque contrainte□ 2) Mais dans le même temps les enjeux de la décision à prendre sont tels que, le plus souvent, la discussion a une dimension agonistique, les participants ou au moins une partie d'entre eux tiennent à ce que leur point de vue l'emporte. Or ces deux aspects paraissent inconciliables, du moins dans le modèle conversationnel. Aussi les auteurs qui essaient de penser positivement la délibération estiment-ils que celle-ci n'est possible que si l'aspect agonistique est neutralisé ou si, grâce à des conditions spécifiques, il contribue au respect de l'aspect normatif.

Il est neutralisé quand le débat est technique□ ainsi, Majone (1994) explique que la délibération est possible si les participants à la décision débattent des meilleurs moyens pour produire des biens et impossible quand l'enjeu est la distribution de ces biens. Il est également neutralisé si le débat porte sur des

enjeux à long terme et sur des intérêts de groupe autorisant l'échange d'arguments impersonnels□ c'est la solution que préconisait Bernard Manin (1995) pour discerner les conditions de possibilité d'une discussion, distincte du marchandage, tout en faisant l'économie de l'hypothèse exorbitante du désintéressement des acteurs. Pour ces auteurs, il y a délibération dès lors que les conditions permettent aux participants de la décision collective de ne se soucier que de la qualité des arguments qu'ils échangent et de se soumettre à ce qui leur paraissent être les meilleurs arguments. Ces solutions à l'antinomie ont l'inconvénient d'être trop exigeantes□elles restreignent drastiquement l'éventail des situations empiriques permettant la délibération.

La solution proposée par Elster a davantage retenu l'attention parce qu'elle est empiriquement moins exigeante□ les participants feignent d'argumenter au nom de l'intérêt général parce que tel est leur intérêt égoïste. Elster a listé les quatre (1994) ou cinq (1995-2005) motifs pour lesquels l'intérêt égoïste encourage l'argumentation stratégique plutôt que la négociation⁷. Il note que tous ces motifs supposent qu'une partie des participants croit qu'une partie d'entre eux ne suit pas leur seul intérêt égoïste, mais est sensible aux arguments impartiaux.

Telles sont les solutions imaginées pour contourner l'antinomie entre les conditions supposées de la délibération et l'inévitable antagonisme opposant les participants à la décision collective.

Mais l'antinomie est une créature du modèle de la conversation. Si les échanges de paroles en vue de la décision collective doivent suivre les exigences du modèle de la conversation (et notamment celles de sincérité, de respect des arguments perçus comme meilleurs, et de coopération en vue du bien commun), alors il y a bien une opposition possible entre ce que je perçois comme mon intérêt et les règles de la conversation. En revanche, si la délibération est conçue

⁷ Les cinq motifs sont□1) argumenter au lieu de négocier pour donner une plus forte impression d'engagement en faveur des positions que l'on défend□2) argumenter pour mieux dissimuler les raisons pour lesquelles on soutient une position□3) argumenter pour convaincre les neutres et les indécis□4) argumenter pour respecter une norme sociale□5) argumenter pour ne pas faire perdre la face au plus faible dans le rapport de force, ce dernier a alors la possibilité de paraître convaincu au lieu de laisser voir qu'il est vaincu. Voir l'article d'Elster dans cette livraison.

selon le modèle rhétorique, le problème disparaît. Cela tient à ce que les exigences normatives constitutives de la conversation sont beaucoup plus rigoureuses que celles de la décision collective et de la délibération qui y a cours. En voici une illustration.

Imaginons que dans une conversation, tout d'un coup, l'un des interlocuteurs en menace un autre pour lui faire admettre un point de vue ou marchande l'acceptation d'une opinion. Dans ce cas, la menace ou le marchandage modifie immédiatement la nature de la situation□ on est sorti d'une situation de conversation, soit de manière incongrue comme dans une plaisanterie ou un gag, soit de manière odieuse comme dans l'irruption d'une violence. Revenons maintenant à l'assemblée des employés devant entériner ou refuser le compromis proposé par leurs représentants□ imaginons que l'un de ces représentants constatant les réticences d'une part croissante de l'assemblée annonce que si le compromis dont il fut l'un des artisans n'est pas adopté, il démissionnera de sa fonction de représentant. Si l'on admet qu'il s'agit d'un leader syndical respecté, il apparaît clairement que cette prise de parole s'apparente à une menace et non à un argument visant à convaincre de la valeur du compromis obtenu. Est-on pour autant sorti de la délibération□ Nullement, car la délibération n'est pas atteinte par la profération d'une menace. Celle-ci n'altère pas la nature de la situation, tant que l'autonomie de détermination de la volonté de chaque participant à la décision collective n'est pas remise en cause. L'une des options, refuser l'accord, est désormais associée à la démission d'un leader syndical. On pourra considérer que celui-ci a fait une mauvaise manière, des orateurs pourront le lui reprocher, également des auditeurs *in petto*□ pour autant la situation n'aura pas changé de nature.

Il s'avère inutile de projeter au centre de la décision collective une sorte de conflit moral entre le souci de respecter des normes et celui de poursuivre son intérêt. Ce conflit peut bien se rencontrer dans la conscience des participants à la décision collective, s'ils s'interrogent sur la valeur de leurs motifs, il peut également se manifester entre individus ayant opté pour l'une ou l'autre, mais il n'est pas constitutif de la situation de délibération. Le sociologue peut constater et décrire de tels conflits, pour autant il n'est pas nécessaire d'en faire le nœud de la saisie conceptuelle de la situation de délibération.

La délibération qui, rappelons-le, ne désigne un phénomène spécifique que dans une situation de décision collective, n'exige pas comme condition de possibilité que les interlocuteurs soient sincères ou feignent la sincérité□ elle n'exige pas non plus la prévalence de la coopération sur l'antagonisme. Il y a délibération dès lors qu'il y a discussion en vue d'une décision collective□ l'exigence normative qui doit être respectée pour qu'il puisse être dit qu'il y a bel et bien délibération est que tous les participants n'aient pas déjà leur volonté complètement déterminée et fixée et que, partant, les discours échangés soient susceptibles de contribuer à la formation de la détermination de certaines de ces volontés. L'antagonisme des orateurs défendant des options opposées et visant à l'emporter n'altère en rien la nature de la délibération⁸.

Pour mieux saisir la pertinence de cette seule exigence normative minimale, reprenons l'exemple du procès rejeté par Elster pour illustrer une délibération. Face aux avocats de l'accusé, au procureur et aux avocats des victimes, les jurés savent fort bien que l'accusé sera systématiquement défendu ou accablé en fonction du statut des orateurs. Il serait saugrenu de se demander, par exemple, si l'avocat de la défense est sincère□ sa fonction est de défendre l'accusé, quoiqu'il en pense, et son discours vise à convaincre les jurés de relaxer ou de minorer la peine de son client. Les jurés le savent et cela ne les gêne pas, car leur problème est de se faire une opinion, parce qu'ils devront se prononcer. Pour déterminer leur volonté, il ne leur est pas nécessaire de croire sincères les orateurs ou de s'assurer de leur sincérité□ en revanche, il leur est nécessaire de puiser dans les discours qui leur sont proposés, quelles que soient les motivations de ceux qui les émettent, les arguments, les faits, les qualifications qui leur permettront d'arrêter leur jugement.

Revenons pour finir à Elster. Sa réflexion inspirée à la fois du *rational choice* et de l'agir communicationnel de Habermas est orientée par la question suivante□ pourquoi des acteurs rationnels et égoïstes argumentent-ils au lieu de négocier□ La réponse proposée est que, dans certaines conditions, ils ont intérêt à faire un usage stratégique, c'est-à-dire insincère, d'une argumentation visant

⁸ On peut même penser, avec Bernard Manin, que la défense de thèses opposées accroît la valeur intellectuelle de la délibération, c'est-à-dire la qualité du jugement avec lequel l'auditeur déterminera finalement sa volonté (Manin 2004).

l'intérêt général. Les conditions de cet usage stratégique de l'argumentation convergent vers une seule – il suffit que certains participants soient estimés ne pas suivre leur intérêt égoïste. Cette condition n'est pas très éloignée de ce qui, selon moi, est l'exigence normative minimale et suffisante de la délibération – toutes les volontés ne sont pas encore déterminées. Mais ce constat n'est pas le résultat d'un mécanisme complexe, c'est la condition minimale et empiriquement non exorbitante, pour que la délibération ait un sens.

4. Conclusion – complémentarité des deux modèles de délibération.

À l'issue de notre critique du modèle conversationnel, on peut se demander pourquoi il a pu s'imposer à des auteurs aussi avisés qu'Elster, Manin, Majone et d'autres, au moins à un moment donné, dans certains de leurs écrits. J'ai essayé de montrer que le contraste éclairant mais aussi égarant avec la négociation avait pu y contribuer. Mais il existe une autre raison probable, fort simple et instructive – le modèle conversationnel s'impose d'autant plus volontiers à l'esprit qu'il correspond à certaines situations réelles de délibération⁹. Aussi peut-on considérer finalement que les modèles oratoire et conversationnel dégagés par Remer (2000) sont complémentaires. Il importe en effet de distinguer deux situations différentes de délibération. Dans un cas, la décision collective est le fait d'un aréopage, d'un groupe de sages ou d'un comité d'experts, entre lesquels les inégalités de compétence sont réduites et le respect d'une discipline argumentative est jugé légitime, partagé et maintenu par la sanction aisée des manquements. C'est dans ce type de situations que le modèle conversationnel est susceptible de s'appliquer, encore faut-il ajouter quelques spécifications supplémentaires comme l'absence d'intérêts directs des participants à l'égard des décisions à prendre et l'inscription institutionnelle¹⁰.

Dans l'autre cas, la décision collective est le fait d'une assemblée, souvent plus large, de membres dont les compétences et les dispositions sont hétérogènes. Par ailleurs, les objets des décisions que doit prendre cette assemblée se prêtent moins à une discipline argumentative et rencontrent

⁹ Une autre raison du succès du modèle conversationnel est le poids, dans les sciences sociales contemporaines, d'une conception procédurale de l'engendrement et de l'emprise du normatif (Urfalino, 2000).

¹⁰ C'est de cette manière que sont décidées dans certains pays les autorisations de mise sur le marché des médicaments (Urfalino, 2006) et que fonctionnent certaines cours constitutionnelles (Pasquino, 2006).

éventuellement les intérêts des participants. C'est très exactement à cause de l'existence de ce type de situation sociale, correspondant à l'assemblée politique, qu'Aristote estimait la rhétorique utile et bénéfique.

«La fonction de la rhétorique est de traiter des sujets dont nous devons délibérer et sur lesquels nous ne possédons point de techniques, devant des auditeurs qui n'ont pas la faculté d'inférer par de nombreux degrés et suivre un raisonnement depuis un point éloigné.» (*Rhétorique*, 1537 a)

Mais il prenait le soin de distinguer ces caractéristiques de l'assemblée politique de celles permettant l'exercice de la dialectique.

«Il ne faut pas discuter avec tout le monde, ni pratiquer la Dialectique avec le premier venu, car, à l'égard de certaines gens, les raisonnements s'enveniment toujours. Contre un adversaire, en effet, qui essaie par tous les moyens de paraître se dérober, il est légitime de tenter par tous les moyens d'arriver à la conclusion—mais ce procédé manque d'élégance. Et c'est pourquoi il est préférable de ne pas se commettre avec les premiers venus, car alors inéluctablement, une discussion malheureuse en découle.» (*Topiques*, 164 b 8-14).

Il existe donc bien des situations pour lesquelles le modèle conversationnel est pertinent, encore faut-il préciser que de telles situations sont rendues possibles par des contraintes normatives très strictes imposées par certaines institutions (contraintes relatives à la sélection des participants et aux arguments mobilisables). On ne retrouve pas de telles contraintes dans la plupart des situations de délibération, loin s'en faut. Qui plus est, même dans, par exemple, un comité d'experts, des différences de compétences subsistent entre les membres et certains des plus compétents ou des plus volontaires peuvent tenir absolument à faire valoir une position—l'antagonisme l'emporte alors sur l'idéal coopératif et apparaît progressivement une dissymétrie entre des membres fréquemment en position d'orateur et d'autres cantonnés au rôle d'auditeur. Ainsi, les conditions de la décision collective sont susceptibles d'évoluer du modèle de la conversation à celui de l'art oratoire. Ce dernier modèle est donc non seulement plus réaliste pour la plupart des situations de délibération, il renvoie par ailleurs à des situations plus «robustes» que celles correspondant au modèle conversationnel.

REFERENCES

- ARISTOTE, *Rhétorique*, trad. Médéric Dufour et André Wartelle, Gallimard, 1991.
- ARISTOTE, *Topiques*, trad. Jean Tricot, Vrin, 1997.
- ARROW Kenneth (1974), *Choix collectif et préférences individuelles*, Paris, Calmann-Levy.
- BOURQUE Reynald, THUDEROZ Christian (2002), *Sociologie de la négociation*, Paris, La découverte.
- CICERON (2002), *Des devoirs*, Livre I, Paris, Les Belles Lettres.
- ELSTER Jon (1994), «Argumenter et négocier dans deux assemblées constituantes», *Revue Française de Sciences Politiques*, 44, n°2, p. 187-257.
- ELSTER Jon (2005), “L’usage stratégique de l’argumentation”, *Négociations*, n° 4, (traduction française de «Strategic Uses of Argument» in Arrow, Mnookin and Al, *Barriers to Conflict Resolution*, Norton, (1995)
- ELSTER, Jon (1998), *Deliberative democracy*, Cambridge University Press.
- FARQUHARSON (1969), *Theory of voting*, New Haven, Yale University Press.
- FISHER Roger, URY William (2003), *Comment réussir une négociation* Paris Seuil.
- MAJONE Giandomenico (1994), «Décisions publiques et délibération», *Revue Française de Science Politique*, 44, n°4, p. 579-598 .
- MANIN Bernard (1995), *Principes du gouvernement représentatif*, Paris, Calmann-Levy.
- MANIN Bernard (2005), «Délibération et discussion», *Revue Suisse de Science Politique*, Volume 10, 4, Winter 2004, p.180-192.
- PASQUINO Pasquale (2006), «Voter et délibérer», *Revue Européenne des Sciences Sociales*, à paraître.
- REMER Gary (2000), «Two models of deliberation : Oratory and Conversation in Ratifying the Convention», *Journal of Political Philosophy*, 8, p. 39-64.
- RIKER William (1986), *The Art of Political Manipulation*, New Haven , Yale University Press.
- RIKER William (1996), *The Strategy of rhetoric. Campaigning for American Constitution*, New Haven, Yale University Press.
- URFALINO Philippe (2000) «La délibération et la dimension normative de la décision collective» in J. Commaille, L. Dumoulin, C. Robert, *La juridicisation du politique* L.G.D.J., 2000, pp.165-193.
- URFALINO Philippe (2006), «La communauté des experts décideurs», soumis à *Annales HSS*.

Résumé

Les notions de délibération et d’argumentation ont été mobilisées pour saisir l’impact des échanges de paroles dans les décisions collectives. Sous l’influence de Jürgen Habermas, la délibération est le plus souvent conçue comme une conversation, c’est-à-dire comme un échange pur d’arguments, et à l’aide d’un contraste avec la négociation ou, de manière plus générale, d’un

contraste entre la poursuite de l'intérêt égoïste et la soumission de la décision à une argumentation supposant le respect de certaines exigences normatives. Cet article plaide pour la substitution du modèle de l'art oratoire au modèle de la conversation. Pour ce faire il souligne que l'assimilation de la délibération à une conversation est un choix discutable ; il conteste l'ampleur de l'enjeu conceptuel accordé à la distinction entre délibération et négociation, en la découplant de l'opposition entre argumenter et négocier ; il montre que l'antinomie entre la force des arguments et la puissance des intérêts est inutilement générée par le modèle conversationnel ; et précise que si le modèle de la conversation est adéquat à certaines situations, celles-ci sont trop spécifiques pour servir de parangon aux cas les plus fréquents de délibération.