



# Délibération et négociation

**Philippe Urfalino**

DANS **NÉGOCIATIONS** 2005/2 n<sup>o</sup> 4 , PAGES 53 À 57  
ÉDITIONS **DE BOECK SUPÉRIEUR**

ISSN 1780-9231

ISBN 2-8041-4737-1

DOI 10.3917/neg.004.0053

**Article disponible en ligne à l'adresse**

<https://shs.cairn.info/revue-negociations-2005-2-page-53?lang=fr>



**CAIRN · INFO**

Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...  
Scannez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



**Distribution électronique Cairn.info pour De Boeck Supérieur.**

Vous avez l'autorisation de reproduire cet article dans les limites des conditions d'utilisation de Cairn.info ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Détails et conditions sur [cairn.info/copyright](http://cairn.info/copyright).

Sauf dispositions légales contraires, les usages numériques à des fins pédagogiques des présentes ressources sont soumises à l'autorisation de l'Éditeur ou, le cas échéant, de l'organisme de gestion collective habilité à cet effet. Il en est ainsi notamment en France avec le CFC qui est l'organisme agréé en la matière.

# DOSSIER

## « Délibération et négociation »



# Délibération et négociation

Philippe Urfalino

Pourquoi proposer un dossier sur la délibération dans une revue consacrée aux multiples aspects de la négociation ? Deux bonnes raisons : la première relève du constat empirique, la seconde de l'évolution des débats théoriques en sciences sociales.

En premier lieu, la nature des conflits dans nos sociétés nous invite à constater ce que les modèles canoniques du conflit du travail ou du conflit politique et de la négociation cherchant à les résoudre tendent à estomper : dans certains conflits, la dimension argumentative est prédominante. Les conflits sont aussi des controverses. A la confrontation des intérêts s'ajoutent et se mêlent des désaccords sur des questions de fait et de justice, sur ce qui est vrai ou juste et sur les moyens de l'affirmer. Les combats y sont aussi des débats. Aussi, la dynamique et les tentatives de résolution de ces conflits-controverses relèvent-elles aussi bien de l'argumentation que de la négociation. Aux acteurs d'apprendre à les doser et à les mêler ; aux observateurs-analystes d'apprendre à repérer les conditions et les diverses articulations de ces deux aspects.

En second lieu, la réflexion sur la place réelle et souhaitable de la délibération dans les démocraties représentatives est devenue depuis une quinzaine d'années un enjeu majeur en philosophie et en science politiques. L'intérêt nouveau porté à la nature, à la dynamique et à la place des débats publics dans le fonctionnement de notre régime politique, renouvelle les travaux sur la démocratie, les assemblées politiques, l'influence des médias. Or les travaux les plus pointus qui ont essayé de cerner rigoureusement les conditions et la nature de la délibération ont presque tous jugé utile de préciser ce qui la distingue de la négociation.

On retrouve ainsi par le biais de la réflexion conceptuelle ce que la recherche empirique sur les conflits modernes a besoin de penser : les différences et les articulations entre la délibération et la négociation.

Les contributions à ce dossier illustrent bien ces deux motifs. L'entretien avec Michel Callon, Pierre Lascoumes et Yannick Barthe, auteurs d'un livre remarqué, *Agir dans un monde incertain. Essai sur la démocratie technique*, et l'entretien avec Gilles-Laurent Rayssac, Mathieu Brudigou, Isabelle Dubien et Arthur Jobert relèvent clairement du premier motif. Chercheurs et consultants

ont à prendre en compte le changement de nature des conflits et de leur règlement autour des questions de santé, d'environnement, de choix scientifiques et technologiques. En résultent le besoin de penser à frais nouveaux toute une série de notions et la nécessité de chercher de nouvelles articulations entre débats, négociations, décisions, épreuves. Apparaît également le besoin de forger de nouvelles techniques d'aide, non plus à la décision, mais au débat public.

La série de trois articles qui ouvre ce dossier ressort davantage du deuxième motif. *L'usage stratégique de l'argumentation*, inédit en français, est l'un des grands textes de Jon Elster par lesquels il a renouvelé l'étude des assemblées politiques et de la délibération. S'inspirant à la fois de Jürgen Habermas et de Thomas Schelling, il propose une distinction rigoureuse entre argumenter et négocier, qui lui permet ensuite de dégager une troisième notion renvoyant à un phénomène dont nous avons tous l'expérience : l'usage stratégique de l'argumentation. L'article de Philippe Urfalino confronte deux modèles de la délibération : le modèle dominant qui assimile la délibération à une conversation et le modèle rhétorique. Il souligne que pour mieux saisir la spécificité de la délibération, la distinction entre argumenter et négocier a besoin d'être complétée par la différence entre situation de décision collective et situation de négociation. L'article de Boris Hauray illustre à partir d'un cas empirique les vertus de la distinction entre négocier et argumenter. La relation de contrôle entre l'agence européenne des médicaments – qui a la charge d'approuver ou non leur mise sur le marché – et les firmes pharmaceutiques rend possible et nécessaire une articulation originale entre ces deux types d'échanges.

Enfin, nous sommes particulièrement heureux de rendre accessible aux lecteurs francophones, dans la rubrique *Bonnes feuilles* associée à ce dossier, un texte du grand philosophe politique Bertrand de Jouvenel. Célèbre pour ses réflexions sur le pouvoir et la souveraineté, mais aussi sur l'écologie et la prospective dont il fut l'un des pionniers, de Jouvenel avait un intérêt soutenu pour l'étude des décisions et en particulier des décisions collectives. Plusieurs chapitres de *De la politique pure* (Calmann-Lévy, 1977) et de *Du principat* (Hachette, 1972) manifestent son souci de nourrir sa philosophie politique des acquis des sciences sociales sur la décision collective. Présenté comme un exercice de séminaire, « The Chairman's problem », paru en 1961 dans *l'American Political Science Review* diffère de ses autres textes sur ce sujet parce que, centré sur le problème de la prise de parole, il touche aux conditions de l'exercice de la délibération. Inédit en français, ce texte relève à la fois de l'exercice de style et de la réflexion pratique. Il ouvre finalement une voie profonde et originale sur un aspect de la démocratie représentative. Il part d'un problème très simple : comment le président de séance d'une assemblée délibérante, soucieux de respecter l'égal droit de parole de chacun, va-t-il concilier ce souci égalitaire avec le nombre de membres et la rareté du temps de parole et d'écoute disponible ? Ce faisant, de Jouvenel introduit dans l'analyse des débats une question complètement négligée par l'abondante

littérature des dernières années sur la démocratie délibérative : la question de l'économicité, c'est-à-dire de la rareté, ici du temps et de l'étendue de notre disponibilité. Cela l'amène à mettre en évidence deux aspects négligés des conditions réelles de l'exercice du droit d'expression dans une démocratie : l'existence inévitable de ce qu'il appelle des goulets ou goulots d'étranglements (*bottlenecks*) et les critères d'admission permettant de les traverser. Ces remarques jettent un regard neuf sur les manières de penser les tensions contemporaines entre les exigences nouvelles de participation politique et le besoin d'une délégation par représentation.