



# L'usage stratégique de l'argumentation

Jon Elster

DANS **NÉGOCIATIONS** 2005/2 n<sup>o</sup> 4 , PAGES 59 À 82

ÉDITIONS **DE BOECK SUPÉRIEUR**

ISSN 1780-9231

ISBN 2-8041-4737-1

DOI 10.3917/neg.004.0059

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://shs.cairn.info/revue-negociations-2005-2-page-59?lang=fr>



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](https://shs.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.

# L'usage stratégique de l'argumentation \*

Jon Elster

## 1 INTRODUCTION

Lorsque des individus tentent de parvenir à un accord, deux grandes voies s'ouvrent à eux : soit ils essaient de se persuader l'un l'autre à l'aide d'arguments rationnels (on dit alors qu'ils argumentent), soit ils procèdent par un échange de menaces et de promesses (on dit alors qu'ils négocient). Tout au long de cet article, j'envisagerai les avantages et les inconvénients de ces deux registres de communication, tout en restant attentif au processus d'élaboration de l'accord ainsi qu'à la question de la qualité, si l'on peut dire, de l'accord recherché. Les principales illustrations empiriques de l'argumentation proviendront des débats de deux assemblées constituantes : la Convention fédérale de Philadelphie de 1787 et l'Assemblée constituante de Paris, de 1789 à 1791<sup>1</sup>. J'utiliserai également d'autres exemples, comme certaines caractéristiques propres aux négociations salariales (voir aussi Elster, 1989, ch.4) et quelques aspects de l'allocation de ressources rares (Elster, 1992).

Lorsque des individus argumentent, les assertions qu'ils formulent prétendent à la *validité*<sup>\*\*</sup>. Je me référerai aux écrits de Jürgen Habermas (1984/1989, 1990) afin d'éclairer cette notion. Si les mêmes individus s'engagent dans une négociation, les menaces et promesses qu'ils lancent prétendent alors à la *crédibilité*. Cette idée sera développée dans le même esprit que les travaux de Thomas Schelling (1960). Mais, dans la mesure du possible, j'essaierai de ne pas me limiter à une simple juxtaposition des deux approches. Je traiterai également de *l'utilisation stratégique de l'argumentation*, à la suite d'Habermas, dans l'optique proposée par Schelling. D'une part, les négociateurs essaient souvent de présenter leurs menaces comme s'il s'agissait

\* Traduction du chapitre « Strategic Uses of Argument », publié dans Arrow K. J. *et al.* (eds.) (1995), *Barriers to the Negotiated Resolution of Conflict*, New York, Norton, p. 236-57.

Avec l'aimable autorisation de Jon Elster et des Éditions Norton.

1. Les références des travaux de l'Assemblée américaine seront données en chiffres romains de I à III (ce qui renvoie aux trois volumes de Farrand, 1966), suivis d'un numéro de page. Les références des travaux de l'Assemblée française seront données en chiffres arabes de 8 à 30 (ce qui renvoie aux volumes des *Archives parlementaires*, Série 1 : 1789-1799, Paris, 1875-1888), suivis d'un numéro de page. Les documents reproduits dans Furet et Halévy (1989) sont désignés par la lettre « O » suivie d'un numéro de page.

\*\* En italique dans le texte. Par la suite, chaque mot en italique le sera conformément au texte original.

d'avertissements<sup>\*\*\*</sup>. Au lieu d'énoncer une menace, ils la remplacent par un *fait équivalent*. Et, d'autre part, les acteurs guidés par la recherche de leur propre intérêt essaient souvent de formuler leurs revendications en s'appuyant sur des principes. Ils sont alors poussés à dissimuler leur intérêt derrière un *équivalent impartial*. L'essentiel de cet article sera consacré aux contraintes inhérentes à ces jeux de substitution, aux raisons d'y recourir et aux conséquences que cela implique. L'énigme que je veux éclairer peut être résumée très simplement : *après tout, pourquoi argumenter ?*

Comme je l'ai déjà écrit, mon attention se portera principalement sur le cas des assemblées constituantes, là où l'argumentation et la négociation jouent toutes deux un rôle central. Mais il existe également deux situations plus proches des cas extrêmes d'argumentation et de négociation pures : il s'agit, respectivement, des débats législatifs ordinaires et des négociations salariales. En effet, ces deux types d'actes de langage peuvent être observés, y compris dans ces cas extrêmes. Ainsi, lors des débats législatifs ordinaires, le gouvernement peut menacer soit de démissionner soit de dissoudre le parlement, au cas où ses propositions ne seraient pas adoptées. Les législateurs peuvent alors brandir la menace d'une obstruction parlementaire et s'engager dans des échanges de faveurs. (Notez bien que toutes ces manœuvres ne consistent, en fait, qu'en une utilisation détournée de ressources mises en place par le système politique lui-même. Elles n'impliquent aucune menace sur la vie de l'adversaire, ni sur sa réputation, ni sur son portefeuille.) A l'inverse, même la confrontation dans les négociations salariales se base sur une bonne part d'argumentation rationnelle. Ainsi, les professions à qui la loi interdit de faire grève peuvent néanmoins participer aux négociations salariales. Même lorsque l'arsenal des parties en présence contient des menaces de grèves et de boycotts, les négociations salariales impliquent souvent des débats sur de simples faits, tels que la hausse des salaires dans d'autres groupes professionnels, la santé financière de la firme ou encore le taux d'inflation prévu. Pourtant, personne ne peut négocier à propos de tels sujets, pas plus qu'on ne peut négocier à propos du temps qu'il fera demain.

Les assemblées constituantes restent, malgré tout, des objets privilégiés dans la mesure où elles mettent en scène l'argumentation et la négociation sous leur aspect le plus percutant. D'une part, les questions qui doivent y être tranchées n'ont rien à voir avec la politique à la petite semaine, égoïste et routinière. Mais, parce que ces assemblées doivent établir un cadre juridique pour un avenir indéfini, elles sont soumises à une très forte exigence d'impartialité dans l'argumentation. D'autre part, les constitutions sont souvent rédigées en période de crise, ce qui requiert des mesures extraordinaires, voire spectaculaires. Ainsi, à Philadelphie, de nombreux états menacent de quitter l'Union s'ils n'obtiennent pas gain de cause sur certaines questions bien précises, comme le maintien de l'esclavage ou la représentation proportionnelle

\*\*\*Nous traduisons « warnings » par « avertissements », et non par « mise en garde », et ce tout au long de cet article.

de tous les États au Sénat. (La première menace a réussi ; la seconde a échoué.) A Paris, dans un premier temps, les délibérations de l'assemblée se déroulent sous la menace des troupes royales et, ultérieurement, sous les pressions de la foule. (Cette dernière menace fut efficace ; la première pas.)

Au cours de cet article, je n'emprunterai aucun cas concret d'argumentation ou de négociation aux deux assemblées<sup>2</sup>. J'analyserai plutôt en quoi des arguments apparemment rationnels par rapports à des valeurs (troisième section) ou à des faits (quatrième section) peuvent s'avérer, lorsqu'on y regarde de plus près, dictés par l'intérêt personnel. J'examinerai les raisons pour lesquelles les participants à un processus de décision collective peuvent utiliser de manière stratégique des idées (non-stratégiques) d'impartialité et de vérité, ainsi que les conséquences qui en découlent.

## 2 LES MOTIVATIONS : QUELQUES PRÉSUPPOSÉS

Tout au long de cet article, je supposerai que les participants à un processus de délibération collective sont (1) rationnels et (2) guidés exclusivement par leur *intérêt* (qu'il s'agisse de l'intérêt personnel ou bien de celui de leur groupe d'appartenance). Si les arguments qu'ils déploient semblent étrangers à leur intérêt personnel, c'est qu'un calcul rationnel leur indique qu'il y va justement de leur intérêt de procéder de la sorte. Mais cette hypothèse semble irréaliste. Je commencerai d'ailleurs par livrer quelques commentaires à propos de ses lacunes.

En premier lieu, cette hypothèse repose sur une idée un peu trop simple concernant les mécanismes par lesquels l'intérêt personnel pourrait générer des arguments désintéressés. Comme Tocqueville le fait remarquer (1893 ; 1990, p. 84), tant l'aveuglement que la tromperie peuvent jouer un rôle : « les partis politiques... sont souvent accusés d'agir sans conviction ; pourtant, mon expérience tend à démontrer que cela arrive moins souvent qu'on ne le croit. Le fait est qu'ils possèdent simplement la faculté, précieuse et souvent bien nécessaire en politique, de se forger d'éphémères convictions en fonction des sensations et des intérêts du moment »\*\*\*\*.

En deuxième lieu, et surtout, cette hypothèse repose sur une bien pauvre image des motivations humaines. Nous pouvons d'ailleurs distinguer trois sortes de motivations : les passions, les intérêts et la raison impartiale. Ces trois motivations sont souvent opposées par paires les unes aux autres. Ainsi, lorsque David Hume (1960, 415, première édition en 1739-40) traite *de la passion et de la raison*, il stipule que cette dernière est et doit être exclusivement

2. De tels cas sont avancés et discutés dans mon ouvrage *Arguing and Bargaining in Two Constituent Assemblies*, the Storrs Lectures, Yale University, 1991

\*\*\*\* Traduction libre.

au service de la première. Albert Hirschman (1977) observe, pour sa part, les changements d'attitude à l'égard *des passions et des intérêts* au 18<sup>e</sup> siècle. Et il soutient que le triomphe des intérêts sur les passions constitue, dans une société axée sur le commerce, « un argument politique en faveur du capitalisme avant l'heure de son triomphe ». Dans les lignes qui suivent, nous entendrons par « intérêt » la quête d'un avantage matériel. Quant aux passions, outre le fait qu'elles ne sont pas toujours guidées par la recherche d'un avantage, elles peuvent même pousser les individus à agir à l'encontre de leur propre intérêt. Comme le souligne La Bruyère (1696, IV, p. 71), « rien n'est plus aisé pour la passion que de se placer au-dessus de la raison : c'est pour cela que sa vraie victoire consiste à triompher de l'intérêt ». En fin de compte, le présent article est fortement inspiré par le contraste régnant entre *raison et intérêt*. Dans le cas de la Convention Fédérale, on admet, en général, que ces deux principes déterminent la palette des motivations possibles des constituants (Jillson, 1988, p. 193-94 ; Rakove, 1987).

Dans l'analyse des assemblées constituantes qui étayera nos propos, ces trois motivations reviennent à deux reprises. Premièrement, lorsque les constituants doivent faire des projections quant aux motivations qui animeront les générations futures (celles à qui la constitution est destinée). Ensuite, elles interviennent encore lorsque les observateurs et les historiens tentent de démêler les motivations des constituants eux-mêmes.

### Cas n° 1 : des constituants impartiaux et rationnels

Comme premier sous-cas, envisageons des constituants impartiaux et rationnels qui visent à limiter les éventuels inconvénients des passions des générations futures. Cette idée a deux aspects. Commençons par une première situation-type : le processus d'élaboration constitutionnelle. On peut concevoir ce processus comme une situation où les constituants rationnels et impartiaux tentent de contenir les passions des générations futures. Cette situation-type met en évidence deux aspects, liés respectivement à la mécanique de révision constitutionnelle et à la mécanique législative ordinaire. En rendant difficile la révision d'une constitution, les constituants essaient de contenir les majorités passionnées susceptibles de s'en prendre aux droits des minorités. En ralentissant le processus législatif ordinaire, via le bicaméralisme et le principe de veto accordé à l'exécutif, la Constitution permet de limiter ce genre de risques de révision par une majorité imprévisible et versatile. C'est ainsi que l'on peut comprendre Madison lorsqu'il souligne que le Sénat est nécessaire pour protéger la population de sa « versatilité et de sa passion ».

Globalement, dans les comptes-rendus de la Convention Fédérale, très peu d'éléments révèlent une quelconque prise en compte des passions des générations futures par les constituants, au sens où je viens de l'expliquer. En effet, les constituants semblent davantage préoccupés par l'attrait que des intérêts immédiats ou partisans pourraient exercer sur les prochaines généra-

tions. En général, ils partent de l'hypothèse selon laquelle les motivations sont, en tous temps et en tous lieux, dictées par l'intérêt personnel. Si cette hypothèse a été retenue, c'est probablement pour des raisons de prudence et non parce qu'elle est présumée vraie. Selon Hume (1963, p. 42), « la maxime selon laquelle *tout homme doit être considéré comme un fripon* est juste en *politique* ; bien que, en même temps, il semble quelque peu étrange qu'une maxime soit vraie en *politique* tout en étant fausse *dans les faits*. » Imprégnés par la pensée de Hume comme ils pouvaient l'être à l'époque, les constituants ont naturellement travaillé dans la même optique que lui (White, 1987).

A l'Assemblée Constituante, les hypothèses émises sur la nature humaine sont à la fois plus méchantes et plus flatteuses que celles élaborées à la Convention Fédérale. Si l'hypothèse de Hume sur la friponnerie universelle est souvent considérée comme un scénario du pire, il existe des choses plus graves que la recherche de son propre intérêt (Hirschman 1977 ; Holmes 1990). En tête de liste, on y trouve l'envie, la rancune, l'orgueil et la vanité. Et même si certains propos émis au sein de la Convention Fédérale (I, 72, 176) peuvent laisser penser que les constituants taxent de certaines envies les individus à qui s'adresse leur travail, il n'en reste pas moins que de tels propos demeurent ambigus et atypiques. En revanche, au sein de l'Assemblée Constituante, les arguments prenant en compte la vanité et l'orgueil – c'est-à-dire *l'amour propre* – jouent un rôle considérable. Il convient d'éviter de placer un agent dans une situation où sa vanité l'inciterait à agir à l'encontre de l'intérêt public. D'ailleurs, vingt-cinq ans plus tard, Benjamin Constant est encore préoccupé par « le problème de *l'amour-propre*, un défaut bien français ». Et il affirme que des « dispositifs institutionnels » sont nécessaires pour le contrer. C'est pourquoi il prône le système britannique qui interdit les discours écrits au Parlement (Holmes 1984, p. 139-140).

Au sein de l'Assemblée Constituante, Bergasse insiste plus d'une fois sur la nécessité de prendre en considération la vanité ou l'orgueil des agents dont la Constitution est censée régir le comportement (9, p. 115). Il affirme qu'un procureur ne peut simultanément être juge car, si ces deux rôles se mélangent, son amour-propre de magistrat risque de le faire pencher pour la culpabilité de l'accusé (8, p. 443). Si la législature en place accuse un ministre de mauvaise conduite, celui-ci ne doit pas être jugé par une cour ordinaire, car cela risquerait de froisser la susceptibilité du corps législatif (9, p. 111). Un veto suspensif accordé au Roi n'aura pas l'effet escompté, c'est-à-dire qu'il n'amènera pas l'Assemblée à réexaminer la Loi parce que son *amour-propre* lui interdira de faire marche arrière (9, p. 116). Malouet (9, p. 116) discute un argument similaire qui a été avancé contre un projet. Celui-ci a été avancé contre un projet qui visait à octroyer au Sénat un veto que seule une majorité des deux-tiers au sein de la Chambre basse pourrait annuler. Et Malouet rejette cet argument, sans nier le rôle joué par *l'amour-propre*, mais en affirmant qu'il n'affecterait que les députés à l'origine du projet de Loi et non ceux qui l'auront votée.

Considérons maintenant un deuxième sous-cas : les constituants peuvent tenter non seulement de contenir les passions des générations futures, mais aussi de contrôler et de canaliser leurs intérêts. Contrairement à ce qui se passe à l'Assemblée Constituante, la théorie des choix publics rencontre un certain succès au sein de la Convention Fédérale. Les constituants y fondent constamment leur argumentation sur les effets incitatifs de divers dispositifs. J'illustrerai ceci à l'aide de trois exemples, tous empruntés à Madison.

D'abord, celui-ci était contrarié par le fait que seuls les propriétaires fonciers puissent faire partie du Congrès. D'après lui, l'histoire montre que « les hommes ayant acquis une propriété foncière à crédit ont souvent réussi à se faire élire afin de se protéger efficacement, mais injustement, contre leurs créanciers » (II, p. 123). Un second exemple de raisonnement basé sur l'effet incitatif apparaît dans les propos qu'il tient au sujet d'un projet prévoyant que, lors de l'élection du président, chaque électeur disposera de deux voix dont une au moins devra être attribuée à un candidat originaire d'un autre État que le sien. Madison « pense que cette suggestion a un bon côté... La seule objection est que chaque citoyen, après avoir voté pour son concitoyen favori, risque de gaspiller sa seconde voix en la donnant à un obscur candidat d'un autre État, afin de renforcer les chances de son premier choix » (II, p. 114). Le dernier exemple est moins convaincant. En s'opposant à la sélection de l'exécutif par le corps législatif, Madison avance que « le candidat risque d'intriguer auprès de la législature, d'être nommé par la faction dominante et d'être dès lors enclin à conduire son administration conformément aux désirs de celle-ci » (II, p. 109). Mais rien ne garantit la crédibilité de la promesse par laquelle un candidat s'engagerait à privilégier ses électeurs. A moins que l'exécutif ne soit candidat à sa réélection, il est plus probable que l'assemblée deviendra esclave de sa créature. En fait, le faiseur de rois doit se méfier du Roi.

Comme troisième sous-cas, considérons le fait que des constituants rationnels peuvent essayer de créer des conditions permettant aux générations futures d'utiliser, elles aussi, leurs capacités de raisonnement. Cette idée n'a jamais été mentionnée à la Convention Fédérale. A l'Assemblée Constituante, elle y joua un rôle central. Sous certains aspects, comme je l'ai déjà dit, les membres de l'Assemblée Constituante se faisaient une idée plus flatteuse de leurs successeurs que leurs confrères de la Convention Fédérale. Ils croyaient vraiment que le rôle d'une assemblée consistait à transformer les préférences par des débats rationnels, dépassant ainsi largement un simple processus d'agrégation. Dans la plus célèbre formulation de ce point de vue, Sieyès avance (8, p. 595) que le *vœu national* -c'est-à-dire ce que la nation désire- ne peut être déterminé en consultant les recueils de plaintes et de souhaits que les représentants amenaient à Versailles. De même, les mandats impératifs ne peuvent être considérés comme autant de résultats de la volonté nationale. D'après lui, en démocratie (le terme était alors péjoratif), les individus se forment leur propre opinion en privé avant d'aller l'exprimer dans les urnes. Si aucune majorité ne se dégage alors, ils rentrent chez eux et revoient leur opinion, une fois encore chacun de leur côté. Cette façon de forger une

volonté collective constitue, selon Sieyès, une absurdité dans la mesure où elle ne permet ni la délibération ni la négociation. « Il ne s'agit pas d'une élection démocratique dans ce cas-ci, mais bien de proposer, d'écouter, de se concerter, de changer d'avis, pour arriver à un consensus. » Lors des débats de la révision constitutionnelle, d'André (30, p. 668) et Barnave (30, p. 115) soulignent également que l'idée d'une Convention constitutionnelle issue de mandats impératifs, octroyés par des Assemblées primaires, trahirait l'esprit du système représentatif au profit de la démocratie. Selon l'expression empruntée à Barnave, « un vœu, qu'il soit personnel ou celui de la section, s'il n'est pas éclairé par une délibération commune, n'est pas un *vœu véritable* ».

## Cas n° 2 : des constituants impartiaux mais imparfaitement rationnels

Intéressons-nous, à présent, aux motivations des constituants. Tout d'abord, leur souci de la chose publique n'est probablement qu'imparfaitement rationnel. Une rationalité imparfaite (c'est-à-dire éprouver une faiblesse et être conscient de cette faiblesse) peut inciter les acteurs à prendre des mesures censées empêcher des comportements prévisibles et indésirables dans le futur. (Elster, 1984). Ce qui signifie qu'on peut considérer la Constitution comme un dispositif permettant à une « société » de se protéger elle-même contre « ses » prédispositions, conscientes et redoutées, à l'imprudence. « Les constitutions sont des chaînes avec lesquelles les hommes se lient eux-mêmes dans leurs moments de lucidité, afin de ne pas succomber sous une main suicidaire en des temps agités » (John Potter Stockton, cité par Finn, 1991, p. 75). Bien que cette idée d'un auto-enchaînement intergénérationnel se désintègre dès qu'on l'utilise de manière trop littérale, elle peut s'appliquer de manière plus adéquate quand on analyse les motivations des constituants. Ces derniers peuvent chercher à structurer leurs propres procédures de manière à minimiser l'impact des passions et des intérêts. Les deux assemblées du 18<sup>e</sup> siècle ont créé et institutionnalisé des dispositifs à cette fin.

A la Convention Fédérale, les séances se déroulaient à huit-clos et dans la confidentialité. Comme Madison le dira plus tard (III, p. 479), « si les membres avaient commencé par s'engager publiquement, ils auraient ensuite supposé que la cohérence exige d'eux qu'ils restent sur leurs positions alors que, dans le cadre de discussions confidentielles, personne ne se sent tenu de garder son opinion s'il n'est plus convaincu de leur pertinence ni de leur véracité, et chaque membre reste ouvert à la discussion ». Il est probable que l'on craignait de voir l'orgueil et la vanité des représentants, ainsi que les pressions exercées par leurs électeurs, les empêcher de revenir sur une opinion après l'avoir exprimée. Toutefois, Madison n'envisage pas cette autre implication de la confidentialité, c'est-à-dire l'éventualité de voir les débats quitter le terrain de l'argumentation pour celui de la négociation. Mais je reviendrai sur cette implication plus loin.

Contrairement à la Convention Fédérale, l'Assemblée Constituante fonctionnait comme une législature ordinaire. Il se peut toutefois que cet arrange-

ment se révèle indésirable. L'une des principales tâches confiées à une assemblée constituante consiste à répartir équitablement le pouvoir entre les organes législatifs et exécutifs. Confier cette tâche au corps législatif reviendrait à lui demander d'être à la fois juge et partie. On pourrait aussi s'attendre à ce qu'une constitution rédigée par une assemblée législative donne trop de pouvoirs à la législature. Dans l'absolu, ce problème pourrait être réglé par des moyens semblables à ceux employés dans les corps législatifs, avec des freins et contrepoids. Par exemple, un veto royal sur la Constitution serait à-même de freiner la tendance du législatif à s'accorder trop d'importance. L'Assemblée Constituante a adopté une autre position en déclarant ses membres inéligibles aux premières élections ordinaires. C'est Robespierre (26, p. 124) qui, lors de son premier grand discours, convainc l'Assemblée de voter pour cette ordonnance d'abnégation.

Bien que parfois considérée par la postérité comme un exemple désastreux de surenchère populiste (Furet, 1988, p. 104), la solution de Robespierre se veut une réponse à un réel problème. Si jamais les constituants ont la motivation et l'occasion de se réserver une place de choix dans la Constitution, alors ils le feront. Au sein de la Convention Fédérale, cette motivation était probablement absente. Et, même si les constituants partageaient du principe que les générations futures d'électeurs et de politiciens seraient des fripons, comme nous l'avons vu plus haut, ils se voyaient eux-mêmes guidés par des intentions bien plus nobles (White 1987, p. 114 et 249 ; Lovejoy 1961, p. 52). Plus encore, l'occasion faisait tout simplement défaut. Il y avait un fait incontournable, et les constituants n'y pouvaient rien : la Convention serait définitivement dissoute une fois la Constitution rédigée. Au sein de l'Assemblée Constituante, par contre, les constituants ont dû légiférer pour s'interdire de se ménager une place de choix grâce à la Constitution.

### Cas n° 3 : des constituants intéressés et passionnés

Beaucoup de travaux traitent de l'importance relative des idées impartiales et des intérêts comme motivations des constituants à la Convention Fédérale. Ainsi, Charles Beard (1986) soutient que les constituants n'ont fait que poursuivre leur intérêt. Calvin Jillson (1988, p. 16) prétend que, pour le choix entre deux dispositions institutionnelles, les idées n'importaient que lorsqu'il n'y avait pas d'intérêts en jeu. R. A. McGuire (1988) estime que les intérêts économiques des circonscriptions électorales des différents représentants ont un pouvoir explicatif des votes à la convention supérieur aux intérêts économiques directs des constituants, bien que ces derniers ne soient pas négligeables. Toutefois, on peut noter que, vu la nécessité de faire ratifier la Constitution par les États, l'intérêt des circonscriptions électorales a probablement contraint les constituants impartiaux bien plus qu'il n'a déterminé leur propre intérêt. (A l'inverse, et comme je le soutiens dans la section suivante, les normes du discours rationnel peuvent freiner les intérêts personnels des constituants).

Même si les experts ne parviennent pas à s'entendre à propos du dosage exact des idées et des intérêts à Philadelphie, la majorité d'entre eux s'accorde toutefois à dire que les deux motivations sont intervenues. Les passions, en revanche, semblent avoir joué un rôle relativement faible. A l'Assemblée Constituante, les intérêts des représentants (et ceux de leurs circonscriptions) restent assez périphériques, si l'on excepte le cas des défenseurs acharnés de l'ancien régime. Les idées et les passions (des idées qui peuvent être défendues avec passion et, parfois, déformées par la passion) ont dominé les débats. Dans cet article, notre stratégie consiste à traiter les différences entre les deux assemblées comme si elles étaient produites par le contexte institutionnel. Ainsi, alors que les débats à huis-clos permettent une libre expression des intérêts, les débats publics les acculent à la clandestinité. Dans des débats à huis-clos entre peu de représentants, les tirades passionnées seront ridiculisées comme autant de clichés. Dans un forum public, avec de nombreux représentants, le débat passionné sert à la fois d'épée et de bouclier. Je ne prétends pas avoir tout dit sur la question. On peut ainsi raisonnablement supposer que les deux assemblées comptent chacune leur part « de passionnés et d'intéressés ». Cependant, je tiens ici à déterminer de quelle manière le cadre des débats a pu canaliser, amplifier ou étouffer l'expression de ces motivations.

### 3 L'USAGE STRATÉGIQUE DES ARGUMENTS IMPARTIAUX

En général, lorsque les membres d'une assemblée débattent, ils se contentent de faire comme s'ils se préoccupaient du bien public ou de l'intérêt général. Et même lorsqu'ils formulent leurs arguments en ces termes, c'est souvent pour mieux dissimuler des objectifs partiels ou partisans. Pour comprendre la nature, les causes et les conséquences de tels pseudo-arguments, il faut d'abord analyser les véritables arguments qu'ils parasitent. Ici, je suis Habermas (1984, p. 75). Il soutient qu'un locuteur recherchant l'*intercompréhension* plutôt que la *réussite* doit respecter trois critères de validité : la vérité propositionnelle, la justesse normative et la véracité subjective (c'est-à-dire la sincérité). Par conséquent, un locuteur voulant *donner l'impression* de rechercher l'intercompréhension doit, lui aussi, donner l'impression de respecter ces trois critères. C'est pourquoi j'étudierai sous quelles conditions un acteur recherchant la réussite peut estimer qu'il est de son intérêt de paraître rechercher l'intercompréhension par un engagement simulé en faveur de la vérité et de la justesse normative. Le critère de justesse fait l'objet de cette section. Celui de vérité est discuté dans la section suivante. Enfin, le critère de véracité ou de sincérité, bien qu'important, peut être négligé ici.

L'idée de justesse normative est à la fois compliquée et contestable. Au minimum, elle doit impliquer une idée d'impartialité. Les gens ne devraient pas être traités différemment simplement parce qu'ils vivent à une époque ou à un endroit particuliers, pas plus qu'en fonction de leur sexe, de leur race

ou de leur profession. Tout traitement différencié de tels groupes devrait se fonder sur des propriétés susceptibles de s'appliquer à n'importe qui. Et c'est justement à l'époque des deux Assemblées que ces idées d'impartialité et d'universalité ont de plus en plus été considérées comme les fondements de la vie politique. A l'Assemblée française, on se souvient des propos de Clermont-Tonnerre appelant à la reconnaissance « des Juifs, des comédiens et des bourreaux » comme citoyens à part entière (10, p. 754 et suivantes). Le déni du droit de vote pour les femmes pourrait être envisagé comme une exception. Toutefois, d'après Sieyès, ce refus se base sur le fait qu'une qualité universelle fait défaut chez les femmes : celle de « contribuer à la vie publique » (O, p. 1014). En fait, ceux qui ont refusé d'octroyer la citoyenneté aux Juifs se sont également fondés sur l'absence d'une qualité universelle : l'accomplissement du service militaire (10, p. 757). Personne ne tenait en fait à exclure les Juifs simplement pour des motifs raciaux.

Pour la clarté de nos propos, il est essentiel de pouvoir expliquer la notion d'impartialité de plusieurs façons. En tant que tel, le critère d'impartialité ne doit pas s'élever au rang de théorie de la justice. Il serait plus judicieux de l'envisager comme une contrainte pesant sur une telle théorie. Car les théories utilitaristes, comme les théories basées sur les droits, sont impartiales. Et les normes de distribution fondées sur le besoin, le mérite ou la contribution sont toutes impartiales, de même que les normes de répartition uniforme ou par tirage au sort. L'idée selon laquelle les arrangements sociaux doivent refléter les choix qu'effectueraient des individus rationnels, retranchés derrière un voile d'opacité (cette notion peut être entendue dans plusieurs sens), illustre également un certain idéal d'impartialité. Cet idéal peut s'appliquer à des individus aussi bien qu'à des collectivités, mais il conduit à des conclusions totalement différentes dans un cas ou dans l'autre. Ainsi, à la Convention Fédérale, tant les défenseurs de la représentation proportionnelle des états au Sénat que ceux de la représentation équitable se réfèrent aux notions impartiales d'équité et de justice (I, p. 151, et 159) : les premiers revendiquent un traitement impartial des individus et les seconds réclament un traitement impartial des états.

Imaginons à présent un groupe dont l'intérêt le conduit à préférer la proposition A. On peut alors se demander si ce groupe a la possibilité d'invoquer un équivalent impartial de son intérêt personnel, si, pour une raison ou l'autre (comme nous le verrons plus loin), il ne souhaite pas adopter une attitude purement intéressée. En d'autres termes, existe-t-il un argument impartial en faveur de A ? Supposons qu'il n'y en ait pas. Nous pouvons alors nous demander quel est argument impartial favorable à la proposition la plus proche possible de A. Dans le premier cas, on observe une parfaite cohérence entre l'intérêt partial et les arguments impartiaux. Dans le second cas, cette coïncidence est *maximale*. Toutefois, il est hautement probable que ni une coïncidence parfaite (s'il en existe une) ni une coïncidence maximale ne constitueront des solutions *optimales* pour le groupe. Un argument impartial qui arrange trop bien ceux qui s'en servent risquera d'éveiller le soupçon. Par

exemple, si les riches préconisent un allègement d'impôts *pour tous les riches et seulement pour eux*, l'argument impartial selon lequel une telle mesure finira par profiter à tous, même aux couches moins favorisées, n'est probablement pas un argument optimal. Par contre, un argument impartial en faveur d'une mesure moins radicale a plus de chances d'être accepté, comme un allègement d'impôts pour une part de la population aisée ainsi que pour une part des moins bien lotis. Un argument ne proposant d'allègement d'impôts qu'en faveur des plus pauvres aurait, lui aussi, de bonnes chances d'être retenu. Mais il ne serait certainement pas optimal pour les nantis. Ces derniers ont besoin d'un argument suffisamment éloigné de leur intérêt personnel pour qu'il soit accepté par les autres. Mais il ne doit pas non plus trop s'en éloigner car, si cet argument était retenu, ils ne pourraient alors en tirer aucun profit.<sup>3</sup>

A ce stade, quelques exemples pourraient s'avérer utiles. Dans les années 1920, l'Université de Yale voulait limiter le nombre d'inscriptions d'étudiants Juifs. Pourtant, suite à un scandale qui avait éclaté peu avant à Harvard, ses responsables ont refusé d'afficher clairement des quotas. Au lieu de cela, ils ont opté pour une politique de diversité géographique, présentée comme un objectif à part entière. Mais, en réalité, il s'agissait d'une mesure destinée à réduire le nombre d'admissions de candidats originaires de la zone à forte densité de population juive que constituait New York. Pour les membres du service d'inscription, très soucieux de leur réputation, l'attrait de cette stratégie résidait dans le fait qu'elle pouvait sembler totalement impartiale. « Même si de nombreux Juifs (concentrés dans la région du Nord-Est, d'où provenaient la majorité des candidatures pour Yale) seraient affectés par ce principe, celui-ci n'était pas intrinsèquement antisémite. Il n'était pas possible d'accuser sérieusement de discrimination religieuse une politique géographique qui avait été déployée sans tenir compte du critère religieux. De plus, elle pouvait favoriser un Juif du Milwaukee ou un catholique de Duluth autant qu'elle pouvait nuire à un athée de New York ou à un protestant de Hoboken. » (Oren, 1985, p. 198). Le critère impartial de la diversité géographique constituait un argument équivalent, moins radical et donc plus acceptable, du critère racial.

La limitation du droit de vote offre un exemple supplémentaire. Dans beaucoup de sociétés, la propriété foncière constituait un critère décisif pour l'obtention du droit de vote. Il est bien entendu possible de défendre ce principe à l'aide d'arguments impartiaux. Pourtant, à la Convention Fédérale, Madison soutient (I, p. 421 et 443) que les conditions rigoureuses d'éligibilité au Sénat, fondées sur la propriété, permettent non pas de protéger les riches

3. De même, les marxistes ont soutenu qu'il en allait de l'intérêt de la classe capitaliste de disposer d'un appareil d'État ou d'un système idéologique qui ne favorise pas l'intérêt immédiat de cette classe de tous les points de vues envisageables. Voyez Elster, 1985, p. 411 et suivantes, 472 et suivantes. Ces arguments ne convainquent pas car aucun mécanisme n'est prévu pour prendre ses distances de manière optimale par rapport à son intérêt de classe immédiat. Au niveau individuel, toutefois, une simple explication par les intentions suffit.

face au peuple mais bien le peuple contre lui-même. Mais, comme je l'ai déjà écrit, de tels arguments présentent un aspect fondamentalement suspect. Ils collent trop bien à l'intérêt personnel des nantis. Il peut dès lors s'avérer utile de considérer le niveau d'alphabétisation comme un critère impartial, étroitement lié à la notion de propriété, quoique de manière imparfaite. A différentes époques de l'histoire américaine, le niveau d'alphabétisation a également servi de prétexte pour légitimer d'autres objectifs partiels, comme la volonté de tenir les noirs ou les catholiques éloignés de la politique (Creppel, 1989).

L'utilisation stratégique d'arguments impartiaux est un fait bien connu en politique. Toutefois, nous en savons moins sur les raisons conduisant les individus à estimer qu'ils ont intérêt à remplacer un argument intéressé par un argument impartial. Et l'on en sait encore moins quant aux conséquences de telles stratégies de substitution. Commençons donc par aborder la question la plus importante : *pourquoi faut-il argumenter ?* Pourquoi ne pas adopter une attitude de négociateur, ou exiger un vote immédiat sans débat au préalable ? Je pense à quatre cinq réponses, mais il en existe probablement encore d'autres.

Premièrement, lorsqu'un orateur donne l'impression de réellement fonder ses arguments sur des principes, les gens à qui il s'adresse seront probablement plus prompts à mettre de l'eau dans leur vin. Si un individu donne l'impression de raisonner en s'appuyant sur des principes et d'être prêt à subir quelques pertes plutôt que d'accepter un compromis, il fera céder ses interlocuteurs, même si ces derniers ont un intérêt en jeu (Franck, 1988 ; Elster, 1989, p. 231 et suivantes). A ce sujet, le fait d'adopter des principes constitue une forme d'engagement préalable. Cette stratégie sera probablement adoptée par des agents qui, sans cela, auraient un faible pouvoir de négociation. Quand les puissants négocient en position de force, les faibles argumentent avec des principes.

Deuxièmement, Jonathan Macey (1986, p. 251) a démontré que les coalitions d'élus tendent à s'exprimer en faveur de l'intérêt public pour mieux masquer ce qui est, en fait, un marché conclu entre des intérêts particuliers. « Si les lois fondées sur des intérêts privés sont souvent rédigées dans le langage de l'intérêt public, c'est parce que ce langage rend plus coûteuse la découverte des véritables effets de la législation par le public et les groupes rivaux. Ce qui, à son tour, réduit le prix que le législateur doit payer pour maintenir une loi en faveur des petits groupes d'intérêts, c'est-à-dire la perte du soutien des groupes lésés par cette loi. »

Troisièmement, on peut convaincre ses interlocuteurs en invoquant une raison d'ordre général. Acceptons, bien qu'il s'agisse d'une grossière approximation de la réalité, la remarque de Jillson selon laquelle les orateurs seront réceptifs à un argument impartial si et seulement si leur intérêt personnel n'est pas en jeu. Dans une assemblée, certains participants préféreront une proposition donnée en fonction de leur intérêt, alors que d'autres s'y opposeront et que d'autres encore resteront neutres. A l'évidence, l'intérêt de chaque parti le

pousse à défendre son point de vue dans le langage de l'impartialité, afin de convaincre les indécis de le rejoindre. Cette stratégie est tout à fait compatible avec le fait que la tierce partie sait pertinemment bien que les autres sont uniquement guidés par leur propre intérêt. De plus, cette stratégie est également compatible avec une utilisation opportuniste et incohérente d'arguments impartiaux. La cohérence n'est requise que pour duper les autres, pas pour les persuader.

Quatrièmement, dans une logique radicalement différente, James Coleman (1990, p. 393) soutient que, si « les membres [d'une assemblée] semblent hésiter à invoquer leur intérêt personnel et expriment parfois leur désapprobation quand d'autres le font », c'est dû à une norme sociale « selon laquelle nul ne devrait adopter une position qui ne peut être justifiée par les bénéfices qu'elle apporte à la collectivité ». Qui plus est, cette norme sociale n'est pas le fruit du hasard. « Puisqu'une telle norme existe dans l'intérêt de tous, on peut s'attendre à la voir apparaître et à ce qu'elle ait un certain pouvoir de persuasion » (ibidem, p. 394). Cet argument n'est pas d'ordre purement fonctionnaliste, contrairement à l'impression qu'il peut laisser. Coleman ajoute que des normes profitant à la collectivité se construisent au travers de comportements individuels rationnels. Ainsi, chaque individu constate qu'il a parfois intérêt à renoncer à certains de ses droits pour obtenir le droit de contrôler les comportements des autres. Pour moi, cette théorie ne tient pas la route. Je veux bien admettre qu'une norme comme celle décrite par Coleman existe, mais je ne pense pas qu'elle se résume à une forme d'intérêt individuel. Pourtant, un constituant peut individuellement être amené à obéir à cette norme dans son propre intérêt, si les sanctions infligées à ses transgresseurs sont suffisamment sévères.

Enfin, Stephen Bundy m'a suggéré qu'un orateur peut utiliser un argument fondé sur l'équité pour éviter d'humilier un adversaire. Si le parti dominant ne ménage pas son adversaire, la minorité peut être tentée d'adopter des comportements dévastateurs plutôt que de baisser pavillon. A l'opposé, si le parti majoritaire avance un argument impartial permettant à la minorité de sauver la face, tout le monde y gagnerait. Les résultats d'expériences sur la négociation par ultimatum (Güth *et al.*, 1992) appuient de manière « stylisée » cette hypothèse.

Il faut relever ici une caractéristique commune à ces cinq raisons. Même si je suppose ici que les acteurs formulant des arguments impartiaux sont, en réalité, guidés par leur propre intérêt, les raisons qui les poussent à agir de la sorte impliquent qu'ils profitent tous de la présence, dans le système, d'agents sincèrement impartiaux. On ne peut prétendre être guidé par certains principes que s'il est unanimement reconnu que certains individus le sont effectivement, sans que l'on sache avec certitude qui sont ces individus. Ce n'est pas la peine de maquiller des arrangements privés pour les rendre publiquement acceptables si l'on n'est pas convaincu que le public réclame des arguments impartiaux. Il n'y a pas de raison non plus à essayer de persuader des interlocuteurs à l'aide d'arguments impartiaux si l'on est convaincu que tout homme

est constamment guidé par son intérêt. Et même si ceux qui respectent la norme bannissant toute référence à l'intérêt le font par intérêt et par peur des sanctions, ceux qui infligent ces sanctions doivent, en fin de compte, les infliger pour des raisons désintéressées (Elster, 1989, p. 132-133). L'impartialité précède logiquement les tentatives de conduite impartiale (ou l'obligation d'adopter une telle conduite) purement intéressée. Ce qui ne veut pas dire, cependant, que le souci d'impartialité soit nécessairement chose courante. Nous savons que, dans d'autres contextes, seuls quelques membres d'une population, s'ils sont disposés à coopérer, suffisent à inciter les autres à agir comme s'ils coopéraient (Kreps *et al.*, 1982). De même, un petit groupe d'individus soucieux d'impartialité peut parfois en inciter beaucoup d'autres à imiter leur impartialité par pur intérêt.<sup>4</sup>

La force de ces cinq raisons varie selon le contexte. On peut s'attendre à ce que la norme bannissant l'expression des intérêts soit plus contraignante dans les Assemblées Constituentes que dans des législatures ordinaires. Le système de freins et de contre-poids est destiné à garantir que l'intérêt d'un groupe au sein de la législature, en contrebalançant les intérêts des autres groupes, permette d'obtenir un résultat proche de l'intérêt commun. Pourtant, les générations futures n'ont pas de porte-parole à l'Assemblée Constituante. A la Convention Fédérale, on a pu assister à de flagrantes tentatives d'inflexion de la Constitution en faveur des États fondateurs (II, p. 3). Malgré cela, les arguments impartiaux et intemporels (par exemple, I, p. 578) qui accordent une égale influence aux nouveaux États ont fini par l'emporter. De plus, la norme interdisant l'expression de l'intérêt, sera plus contraignante dans des débats publics que dans des débats à huis-clos. La publicité des débats encouragera en outre les constituants à pratiquer l'engagement par l'affirmation des principes, avec des spectateurs pour amplifier ces engagements préalables qui n'en seront que plus difficilement révisables.

Laissez-moi à présent me tourner vers les conséquences de cette utilisation stratégique des arguments impartiaux, en évaluant leur impact en matière d'efficacité et d'équité. Commençons par comparer l'impartialité stratégique et la négociation sous l'angle de l'efficacité. Nous savons qu'une négociation est susceptible de déformer les préférences : dans une structure de négociations donnée, il se peut que les parties aient intérêt à feindre des préférences produisant un effet Pareto inférieur à celui que produiraient leurs préférences réelles (Sobel, 1981). En outre, une négociation peut ne rien donner vu qu'il est difficile de faire des promesses crédibles qui, si elles étaient prises au sérieux et tenues, profiteraient à toutes les parties (Elster, 1989, p. 272 et suivantes). Des engagements préalables et mutuels sur des positions incompatibles constituent une troisième source d'inefficacité (Crawford, 1982).

4. Ceci est purement spéculatif. Alors que Kreps *et al.* (1982) apportent une preuve rigoureuse (bien que fondée sur des hypothèses assez artificielles) d'un vaste « effet multiplicateur » de la coopération, j'ignore si un argument similaire pourrait passer dans ce cas-ci. Cependant, un petit effet multiplicateur n'exige aucune preuve.

L'usage stratégique de l'impartialité est également conditionné par le problème de l'engagement mutuel préalable. Quand chaque camp fait référence à des principes, il est probable qu'aucun ne puisse faire marche arrière. Cependant, la première source d'inefficacité n'a pas d'équivalent dans le cas de la négociation ; et il est encore moins probable que le second problème se pose parce que les motifs qui poussent un orateur à argumenter au lieu de négocier sont aussi ceux qui le pousseront ensuite à tenir ses engagements. Toutefois, la publicité des débats est une source d'inefficacité supplémentaire, en raison de la dynamique autonome de la vie politique. La nécessité de se démarquer idéologiquement de son adversaire, même en l'absence d'un réel désaccord, peut conduire à une polarisation artificielle des débats, et déboucher sur une impasse. Si l'adversaire essaie d'éviter ce piège, cette attitude risque de mener à un faux consensus, en produisant une décision qui, pour les deux camps, ne sera pas la meilleure décision possible (Tocqueville, 1893 ; 1990, p. 99). L'Assemblée Constituante de 1789-1791 offre de nombreux et percutants exemples de surenchère radicale et égalitaire, où les partis sont prisonniers de comportements qui, au départ, visaient un objectif tactique.

Il s'ensuit, je pense, que ni la négociation ni l'utilisation stratégique de raisonnements impartiaux ne sont clairement plus efficaces l'une que l'autre. En revanche, je pense que l'on peut affirmer que l'argumentation – même quand elle est purement stratégique et intéressée – tend à produire des décisions plus équitables que la négociation<sup>5</sup>. Pour les raisons déjà évoquées, l'argumentation – surtout dans des débats publics – empêchera les puissants d'employer leur pouvoir de négociation jusqu'au bout. Le meilleur équivalent impartial sera celui qui dilue leur intérêt tout en tenant compte de celui des plus faibles. En moyenne, cela conduit à des décisions plus équitables. On peut considérer cet effet comme la « *force civilisatrice de l'hypocrisie* ».

Les remarques précédentes sont déjà assez spéculatives, peut-être même trop pour certains lecteurs. Pourtant, je voudrais maintenant aller plus loin dans cette optique, en proposant quelques hypothèses à propos de l'effet global de l'argumentation et de la négociation à huis-clos et en public. Par « effet global », j'entends un critère qui tient compte de l'efficacité et de l'équité (et qu'on ne me demande surtout pas comment elles s'associent, ni au prix de quel compromis). J'affirme alors que, selon ce critère, et pour un mode de communication donné, les huis-clos sont toujours préférables à la publicité des débats ; et, pour un contexte donné, l'argumentation est toujours préférable à la négociation. En gros, l'argumentation est préférable à la négociation

5. Bien entendu, on peut relever quelques exceptions à cette règle. Si l'inégalité de départ est justifiée, il n'y a rien à redire sur le résultat inégal de la négociation. Si le groupe le mieux doté au départ adopte l'argumentation impartiale optimale, il risque d'obtenir moins que ce qui lui revient de droit. Toutefois, il me semble que, dans la majorité des cas, l'inégalité des dotations initiales est davantage due au hasard ou à une exploitation injuste qu'à un travail acharné, à une épargne ou à une prise de risque. Il va de soi qu'il n'est pas possible de prouver une telle affirmation, fondée sur l'évaluation grossière de certaines tendances historiques et non sur l'analyse quantitative.

en raison de la force civilisatrice de l'hypocrisie. Et le huis-clos est préférable à la publicité des débats parce qu'il laisse moins de place à l'engagement préalable et à la surenchère. J'ai déjà commenté (quoique trop brièvement) la première affirmation. Je vais à présent commenter la seconde.

À la Convention, les séances se déroulent à huis-clos et les délibérations sont soumises à la loi du secret, que tout le monde respecte. Dès lors, il est peu probable que des constituants s'enferment prématurément dans une position. Et donc, les occasions d'exploiter ce genre de situation à des fins stratégiques sont rares, elles aussi. Il existe pourtant une astuce. Celle-ci consiste à faire en sorte que la Convention s'imagine, lors de certaines séances, en train de siéger en « comité général » (*Committee of the Whole*). Cette astuce permet de procéder à des votes préliminaires qui ne lient les représentants à aucune décision prématurée.

À l'Assemblée Constituante, les débats sont non seulement publics, mais également constamment interrompus par l'assistance. Initialement, il avait été envisagé que l'Assemblée se réunisse deux jours par semaine, et travaille en sous-commissions le reste du temps. Pourtant, les modérés et les patriotes n'étaient pas du tout du même avis à propos de cette façon de procéder. Pour Mounier, le leader des modérés, les commissions encourageaient « la froide raison et l'expérience », en protégeant leurs membres de tout ce qui pouvait attiser leur vanité et leur crainte de la désapprobation (O, p. 926). Pour le patriote Bouche (8, p. 307), les commissions tendent à affaiblir la ferveur révolutionnaire. Il préfère les grandes Assemblées, « où les âmes se fortifient, s'électrisent et où les noms, les rangs et les distinctions n'ont aucune importance. » Suite à sa proposition, il est décidé que l'Assemblée se réunira *en séance plénière* le matin, et en commissions l'après-midi. Rapidement, il n'y a plus que des séances plénières. L'importance de ce changement, qui marque le début de la fin aux yeux des modérés, est très bien comprise, à l'époque (Egret, 1950, p. 120). Il est renforcé par l'introduction du vote nominatif. Cette procédure permet aux membres de l'Assemblée et au public d'identifier ceux qui s'opposent aux mesures radicales, et de faire circuler dans tout Paris la liste de leurs noms.

La qualité des débats de la Convention Fédérale est souvent très élevée. Les débats y sont remarquables car ils contiennent peu de jargon et se fondent sur l'argumentation rationnelle. À l'Assemblée Constituante, au contraire, ils débordent de rhétorique, de démagogie et de surenchère. En même temps, la Convention est un lieu où l'on négocie âprement, notamment lors des débats opposant les États esclavagistes aux États commerciaux (Finkelman, 1987). Les représentants des États du Sud ne cherchent pas vraiment à affirmer que l'esclavage est moralement acceptable, si l'on excepte la remarque boiteuse de Charles Pinkney. Pour lui, « si l'esclavage est un mal, il est justifié par l'exemple du monde entier » (II, p. 371). Au lieu de cela, ils expriment simplement leur opinion à l'aide de deux leviers : d'une part, en menaçant de quitter l'Union ; d'autre part, en attirant l'attention sur le fait qu'une Constitution défa-

vorable aux États esclavagistes risquerait de ne pas être ratifiée. Si les débats s'étaient déroulés en public, ils auraient pu être forcés de mettre des gants.

Le tableau qui suit classe les cas envisageables selon le double critère décrit précédemment. Notez bien que nos affirmations, selon lesquelles l'argumentation est préférable à la négociation et le huis-clos à la publicité des débats (*toutes choses étant égales par ailleurs*), sont toutes deux compatibles avec le fait que la négociation à huis-clos peut être préférable à l'argumentation publique, ou l'inverse. Si les deux dimensions étaient indépendantes l'une de l'autre, cette ambiguïté ne poserait pas problème. En effet, on opérerait alors toujours pour le premier choix, c'est-à-dire pour un accord issu d'une argumentation à huis-clos. Pourtant, comme les flèches l'indiquent (et on l'a expliqué ci-dessus), le huis-clos invite à la négociation alors que la publicité des débats favorise l'argumentation. C'est pourquoi le choix crucial se situe davantage entre les deuxième et troisième options<sup>6</sup>. Je ne veux pas étendre mes hypothèses aux mérites respectifs de la négociation à huis-clos et de l'argumentation en public. Dans certains cas spécifiques, il est possible d'être plus précis et d'argumenter en faveur de l'ouverture ou de la fermeture des débats au public.

	Argumentation	Négociation
à huis-clos	1	2 (3)
publique	3 (2)	4

#### 4 RECOURS STRATÉGIQUES À LA VÉRITÉ

Je viens d'essayer de démontrer comment des acteurs stratégiques peuvent estimer qu'il en va de leur intérêt de remplacer l'expression directe de ce dernier par des arguments impartiaux. Je vais à présent démontrer qu'ils peuvent également estimer utile de remplacer la prétention à la crédibilité par la prétention à la vérité. Ainsi, au lieu de préférer une menace, dont l'efficacité dépend de la crédibilité qu'on lui prête, ils peuvent lancer un avertissement. Celui-ci poursuit les mêmes objectifs tout en évitant les difficultés inhérentes aux menaces.

Commençons par émettre quelques remarques à propos des menaces crédibles. Tout d'abord, si une menace doit être exécutée, cela veut dire qu'elle n'a pas marché. En d'autres termes, l'événement qu'elle était censée empêcher a déjà eu lieu et ne peut plus être effacé par l'exécution de la menace. En même temps, mettre la menace à exécution implique typiquement certains risques ou coûts pour l'acteur. Ainsi, aucun acteur rationnel

6. Ceci illustre l'effet de *pseudo-dominance*, décrit par Kahneman et Tversky (1995).

n'entreprendrait une action impliquant des coûts mais aucun bénéfice. Par contre, s'il prête de la rationalité aux autres tout en étant convaincu que ces derniers lui en prêtent aussi, il ne menacera pas d'agir ainsi. A la suite de Schelling, plusieurs auteurs ont étudié divers moyens afin de résoudre ce problème (Dixit et Nalebuff, 1991 ont récemment réalisé une synthèse). Je considérerai ici les stratégies qui consistent à remplacer la menace par l'avertissement, ce qui transforme l'enjeu de crédibilité en un enjeu de vérité.

Sur ce point, la terminologie n'est pas encore au point. J'utilise le terme « avertissements » pour désigner des événements qui échappent au contrôle des acteurs et le terme « menaces » pour parler des événements sur lesquels ils ont prise. Les menaces sont des assertions portant sur ce que *fera* le locuteur, alors que les mises en garde portent sur *ce qui va (ou peut) se passer*, indépendamment de ce qu'il peut faire. Ainsi définie, une mise en garde est un énoncé factuel soumis aux règles normales de la communication visant la vérité. Ignorer un avertissement s'apparente plus à la négation d'un fait passé qu'à la dénonciation d'un bluff.

On peut illustrer ce remplacement de la menace par l'avertissement à l'aide d'un exemple tiré des négociations salariales. Il arrive de temps en temps qu'un dirigeant syndical tienne des propos tels que « Si vous ne nous donnez pas ce que nous demandons, je ne pourrai pas empêcher mes affiliés de partir en grève », ou « Si vous ne nous donnez pas ce que nous demandons, le moral de mes affiliés va en prendre un coup et la productivité en pâtira ». D'un point de vue formel, il s'agit bien d'avertissements et non de menaces. Il va sans dire que les dirigeants d'entreprises ne les prennent pas toujours au pied de la lettre. Ils peuvent suspecter le dirigeant syndical d'avoir pris sur les effets mentionnés dans l'avertissement. Mais, en même temps, ils ne peuvent pas être certains que ce dernier n'a pas accès à des informations dont ils ne disposent pas. Peut-être ses affiliés sont-ils aussi récalcitrants qu'il le dit. Ou bien il s'est peut-être rendu compte, avant de s'asseoir à la table des négociations, qu'il ne pourra pas les arrêter tant ils sont échauffés. Et il les utilise alors comme une bombe à retardement. Notons qu'il y a une différence entre cette dernière stratégie et d'autres stratagèmes de pré-négociation. Souvent, les syndicats misent sur *la crédibilité de leurs menaces* en constituant un fonds de grève par exemple. Mais ils peuvent aussi miser sur *la véracité des mises en garde*, par exemple en attisant de manière irréversible le mécontentement de leurs membres.

Considérons à présent quelques exemples empruntés aux deux Assemblées Constituantes. A la Convention Fédérale, lors des débats sur la représentation des États à la chambre haute, aussi bien les représentants des petits États que ceux des grands États jouent sur l'ambiguïté des menaces et des mises en garde. Ainsi, le 30 juin, Gunning Bedford Jr, du Delaware, déclare que « les grands États n'osent pas dissoudre la Confédération. S'ils le font, les petits États trouveront un allié étranger plus honorable et de meilleure foi, qui leur prendra la main et les réhabilitera. Par-là, il ne visait pas à intimider ou à alarmer ses adver-

saïres. Il voyait plutôt une conséquence naturelle qu'il fallait éviter via une extension des pouvoirs fédéraux, et non par un anéantissement du système fédéral » (I, p. 492). Cette affirmation peut très bien être prise pour une menace. De plus, elle fait référence à « la conséquence naturelle », ce qui la rend plus crédible.

Le 5 juillet, le gouverneur Morris contre-attaque :

« Supposons que les grands États soient d'accord et que les petits refusent. Et regardons les conséquences. Les adversaires du système dans les petits États vont crier victoire pendant quelque temps. Mais les liens d'intérêt, de parenté et de coutume qui les relient aux autres États seront trop solides pour être facilement brisés. Morris est certain que, dans le New Jersey, beaucoup emboîteront le pas à la Pennsylvanie et à l'État de New York. Il faut que le pays s'unisse. Si la persuasion ne rassemble pas les États, l'épée s'en chargera. Morris supplie que l'on accorde à ces considérations toute l'importance qu'elles méritent. On a de la peine à imaginer les scènes d'horreur qui accompagnent les insurrections, et le fait d'y mettre fin sera encore plus horrible. Le parti le plus puissant considérera alors les faibles comme des traîtres. La corde et la potence achèveront le travail de l'épée. Morris refuse de dire jusqu'où les puissances étrangères seraient prêtes à se mouiller dans l'affaire. Il semble d'ailleurs que l'on ait menacé de les inviter » (I, p. 530).

Morris explique ici qu'il avait pris la déclaration de Bedford pour une menace. Sa propre référence à l'épée et à la potence est, quant à elle, plus ambiguë. On peut l'interpréter aussi bien comme une menace que comme un simple avertissement. Certains délégués y ont clairement vu une menace, comme l'indique ce repli de Williamson qui dit, pour la défense de Morris, qu'il « ne conçoit pas que le gouverneur Morris ait vraiment voulu dire qu'il fallait brandir l'épée contre les petits États. Il a simplement mentionné les conséquences probables d'une situation anarchique aux États-Unis » (I, p. 532). En d'autres termes, Williamson cherche à confirmer que Morris avait bien lancé un avertissement et non proféré une menace.

Le même jour, Bedford est revenu sur ce qu'il avait dit en déclarant

« qu'il n'avait pas voulu dire que les petits États solliciteraient l'aide et l'intervention de puissances étrangères. Il voulait dire qu'ils ne considèreraient pas que l'entente fédérale serait dissoute tant qu'elle ne l'aurait pas été par les grands États. Dans ce cas, la déloyauté des petits États et leur empressement à remplir leurs engagements amèneraient les puissances étrangères ayant des vues sur le pays à estimer avoir intérêt à prendre les petits États par la main, pour qu'ils retrouvent la place qui leur revient » (I, p. 531).

Dans ce cas-ci, de nouveau, ce qui était d'abord une menace (ou compris comme tel) est reformulé en avertissement. Je discuterai plus loin des raisons pour lesquelles les orateurs peuvent procéder à de telles reformulations. Toutefois, je souhaite d'abord réexaminer certains débats de l'Assemblée Constituante. Elle était, comme je l'ai déjà écrit, coincée entre les troupes royales de Versailles et les foules parisiennes. Deux actrices extraparlimentaires

qui ont fortement influencé les travaux de l'Assemblée, dans la mesure où elles servaient de menaces et d'avertissements.

Dès les premiers jours du mois de juillet 1789, le Roi renforce la présence de ses troupes dans la région de Versailles. La menace que cela impliquait pour l'Assemblée n'échappe à personne. Dans la réponse qu'il apporte au défi posé par le Roi, Mirabeau joue sur l'ambiguïté de sa menace / avertissement. Dans son premier discours à ce sujet, il s'en tient à avertissement : « Comment le peuple pourrait-il ne pas être contrarié alors que la dernière lueur d'espoir qu'il lui restait (c'est-à-dire l'Assemblée) est menacée ? » (8, p. 209). Dans son second discours, il s'est montré plus précis. Les militaires du Roi « peuvent très bien oublier qu'il ne sont soldats qu'en vertu d'un contrat et se rappeler que c'est la nature qui les a fait hommes » (8, p. 213). Il est clair que ceci constitue une menace sur les troupes : en les poussant à la révolte, on donne un coup de pouce à leur nature humaine. En outre, l'Assemblée ne peut même pas compter sur elle-même pour agir de manière responsable : « Les mouvements passionnés sont contagieux : *nous ne sommes que des hommes* et la crainte de paraître faible peut très bien nous mener trop loin dans l'autre sens » (*ibidem*). Dans son argumentation, Mirabeau se présente lui-même et ses délégués comme soumis à des forces psychiques hors de tout contrôle. Ainsi, si le Roi les provoque, ils risquent de répondre de manière irrationnelle et violente. D'un point de vue formel, il ne s'agit que d'un avertissement. Mais en réalité, personne ne peut ignorer qu'il s'agit d'une menace. (Dans certains cas, en effet, le fait de prédire son comportement futur peut ressembler à un réel avertissement. Voyez Frank, 1988, p. 55 et ailleurs).

Dans sa brève intervention au cours du même débat, Sieyès (8, p. 210) précise que toutes les assemblées législatives, notamment celles des États de Bretagne, refusent de délibérer si des troupes se trouvent à moins de quarante kilomètres. Pourtant, lorsque l'Assemblée réclame le retrait des troupes, le Roi prétend (8, p. 219) qu'elles ont été appelées pour surveiller Paris et non pour terroriser l'Assemblée. Si l'Assemblée s'offusque de la présence des troupes dans les environs de Paris, le Roi se dit tout à fait disposé à la déplacer vers Noyon ou Soisson et à se retirer lui-même à Compiègne afin de favoriser la concertation au sein de l'Assemblée. Toutefois, cette dernière ne peut accepter une telle proposition. Cela la priverait de l'atout que représente Paris en termes de potentiel de menaces / avertissements. Elle décide donc (8, p. 229) d'envoyer au Roi une délégation pour lui demander de sonner le rappel de ses troupes, « *dont la présence irrite le désespoir du peuple* ». Si le Roi accepte, l'Assemblée enverra alors une délégation à Paris « pour y annoncer la bonne nouvelle et contribuer ainsi à un retour au calme ». Inutile de dire ce qu'elle fera si le Roi refuse d'obtempérer : d'ailleurs, le lendemain, la Bastille tombait et le Roi acceptait de retirer ses troupes.

L'Assemblée Constituante continua à débattre des institutions à la base de l'État (Mathiez, 1898 ; Egret, 1950, p. 139 et suivantes). Des réunions pri-

vées rassemblaient Mounier (le leader des modérés) d'un côté, et le « triumvirat » radical des Barnave, Duport et Alexandre Lameth de l'autre. Au cours d'une réunion, les trois radicaux avancent la proposition suivante : ils concéderont à Mounier un veto royal absolu et le bicaméralisme, mais à une condition : il faut que ce dernier accepte, en retour, (1) que le Roi abandonne son droit de dissoudre l'Assemblée, (2) que la chambre haute ne conserve plus qu'un veto suspensif et (3) que certaines conventions soient périodiquement convoquées pour procéder à des révisions de la Constitution. Mounier refuse catégoriquement cette proposition. Pour lui (O, p. 926), il était injuste de faire des concessions sur de telles questions de principe. Il aurait également émis certains doutes quant à la capacité des trois radicaux à tenir leurs promesses. D'après certains historiens (par exemple, Mathiez, 1898), son refus était encouragé par la confiance qu'il plaçait dans l'Assemblée, qu'il croyait de son côté. Si bien qu'il ne voyait pas la nécessité de faire quelque concession que ce soit. Lors de la dernière réunion, le « triumvirat » lui a répondu en menaçant de mobiliser l'opinion publique contre lui. Cette prise de position ne visait probablement pas à monter Paris contre l'Assemblée. D'ailleurs, elle n'a pas été entendue comme une menace. Néanmoins, la défaite du bicaméralisme le 10 septembre et l'adoption du seul veto suspensif le 11 sont dues, dans une large mesure, au fait que certains représentants craignaient pour leur vie.

On peut donc raisonnablement se demander si les patriotes de Versailles, via leurs contacts avec la presse parisienne, n'ont pas délibérément tenté d'échauffer les esprits. Ce qui leur permettait de dire aux modérés qu'ils risquaient bel et bien leur vie, en votant pour le bicaméralisme et pour le veto royal absolu. Sur ce point, les acteurs et les historiens ne sont pas du même avis. Pour moi, et ceci n'engage que moi, il est difficile de croire qu'aucun des acteurs concernés n'ait pensé à agir de la sorte. Et si certains membres de l'Assemblée Constituante ont effectivement attisé les tensions à Paris, on peut aussi se demander, après coup, s'ils ne jouaient pas aux apprentis-sorciers.

Deux raisons permettent d'expliquer qu'un orateur peut estimer avoir intérêt à remplacer des menaces par des avertissements. Premièrement, comme nous l'avons vu plus haut, il ne doit plus s'inquiéter autant de sa crédibilité. Car, même si ses adversaires savent qu'il a prise sur les événements invoqués dans son avertissement, ils doivent aussi tenir compte du fait qu'il a peut-être un accès privé à des informations utiles. Ainsi, on peut raisonnablement supposer que le leader syndical en sait plus que la direction sur l'état d'esprit de ses affiliés. De même, on peut s'attendre à ce que Mirabeau en sache plus que le Roi sur la psychologie des membres de l'Assemblée. Deuxièmement, comme nous l'avons analysé au cours de la section précédente, les avertissements relèvent du domaine de l'argumentation et permettent par conséquent à l'orateur d'éviter d'inavouables recours au pouvoir de négociation. A la Convention Fédérale, la reformulation des menaces en avertissements permet au débat de rester dans les limites de l'argumentation. De même, Mirabeau peut mettre le Roi en garde au sujet de ses soldats sans

pour autant risquer d'être accusé de provocation, ce qui aurait été le cas s'il avait menacé de semer le désordre parmi les troupes.<sup>7</sup>

On peut donc dégager deux conséquences majeures de cette stratégie de substitution. Premièrement, elle peut modifier le rapport de forces, car tous les acteurs ne sont pas en mesure de remplacer leurs menaces initiales par des avertissements équivalents. Alors que les leaders syndicaux peuvent mettre en garde contre l'indiscipline de leurs affiliés (ce qu'ils font en fait), la direction n'a pas les moyens de reformuler sa menace de lock-out en avertissement. Deuxièmement, cette substitution induit le risque, déjà mentionné, d'enclencher un processus qui dépasse les intentions de ses instigateurs. Si un leader sème le désordre et le mécontentement parmi ses partisans pour pouvoir lancer des avertissements crédibles à propos de ce qui se passera si leurs revendications ne sont pas entendues, il risque de subir des effets inattendus. L'action d'une foule ne se prête pas à des réglages minutieux.

## 5 RÉSUMÉ

Tout au long de cet article, je me suis référé aux deux Assemblées Constituentes pour traiter deux questions. La première concerne les raisons pouvant inciter des acteurs intéressés à tenir des positions publiques impartiales. La seconde envisage les conséquences de telles stratégies, notamment en termes de résolution de conflits.

A propos de la première question, les réponses que j'ai envisagées supposent toutes que les acteurs concernés interagissent avec d'autres personnes réellement soucieuses du respect des idéaux d'impartialité et de vérité. A ce sujet, j'ai fait appel à un *effet multiplicateur* de l'impartialité, via lequel la présence de quelques acteurs authentiquement impartiaux peut forcer ou inciter des acteurs intéressés à se comporter comme s'ils étaient, eux aussi, guidés par des motivations identiques.

A la seconde question, j'ai dégagé des ébauches de réponse. J'ai ainsi avancé que le fait de remplacer des arguments intéressés par des arguments impartiaux a un effet généralement bénéfique. La *force civilisatrice de l'hypocrisie* permet de résoudre les conflits de manière plus équitable. Toutefois, on ne peut pas émettre la même hypothèse à propos des conséquences du remplacement de menaces par des avertissements. A la limite, on peut s'attendre à ce que les effets globaux soient désavantageux. Il n'y a aucune raison de penser que la modification des rapports de force due à la l'inégale répartition des avertissements disponibles, produira des décisions plus équitables. Et lorsque les deux

7. On peut signaler, ici, la possibilité d'avertissements auto-réalisateurs, ce qui, dans ce cas, se situe à mi-chemin entre l'avertissement et la menace. En annonçant publiquement au Roi que ses troupes ne sont pas fiables, Mirabeau peut avoir garanti la fiabilité de ses propos.

parties peuvent miser sur la véracité de leurs avertissements, et le font, c'est leur efficacité qui en pâtira. En outre, les risques de dérapage d'un débordement populaire peuvent aisément produire des effets inattendus ou indésirables.

Traduit de l'anglais par Christophe Dubois.

## RÉFÉRENCES

- BEARD C., 1986, *An Economic Interpretation of the Constitution of the United States*, New York, The Free Press
- COLEMAN J. S., 1990, *Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge, Harvard University Press
- CRAWFORD V., 1982, *A Theory of Disagreement in Bargaining*, *Econometrica*, 49
- CREPPEL L., 1989, "Democracy and Literacy : the Role of Culture in Political Life", *Archives européennes de sociologie*, 30
- EGRET J., 1950, *La Révolution des notables*, Paris, A. Collin
- ELSTER J., 1984, *Ulysses and the Sirens*, Cambridge, Cambridge University Press
- ELSTER J., 1989, *The Cement of Society*, Cambridge, Cambridge University Press
- ELSTER J., 1992, *Local Justice*, New York, Russell Sage Foundation
- ELSTER J., 1993, *Constitution-making in Eastern Europe*, *Public Administration*, 71, p. 169-217
- FARRAND M., 1966, *Records of the Federal Convention*, New Heaven, Yale University Press
- FINKELMAN P., 1987, "Slavery and the Constitutional Convention: making a covenant with death", in Beeman R., Botein S. et Carter E. C. (eds), 1987, *Beyond Confederation: Origins of the Constitution and American National Identity*, Chapel Hill, University of North Carolina Press
- FINN J. E., 1991, *Constitutions in Crisis*, New York, Oxford University Press
- FRANCK R., 1988, *Passions within Reason*, New York, WW Norton and Company
- FURET F., 1988, *La Révolution 1770-1870*, Paris, Hachette
- FURET F. et HALÉVI R. (dir.), 1989, *Orateurs de la Révolution Française*, vol. 1, *Les Constituants*, Paris, Gallimard
- GÜTH W., SCHMITTBERGER R. and SCHWARZE B., 1982, "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining", *Journal of Economic Behavior and Organisation*, 3 (4), p. 367-388
- HABERMAS J., 1984/1987, *The Theory of communicative action*, vol. 1 (1984) et 2 (1989), Boston, Beacon Press (trad. fr., 1987, *Théorie de l'agir communicationnel*, Paris, Fayard)
- HABERMAS J., 1984/1989, *The Theory of Communicative Action*, 2 vol., Boston, Beacon Press (trad. fr., 1987, *Théorie de l'agir communicationnel*, Paris, Fayard)
- HABERMAS J., 1990, *Moral Consciousness and Communicative Action*, Cambridge, MIT Press (trad. fr., 1986, *Morale et communication*, Paris, Le Cerf)

- HIRSCHMAN A., 1977, *The Passions and the Interests*, Princeton, Princeton University Press (trad. fr., 1980, *Les passions et les intérêts*, Paris, PUF)
- HOLMES 1984, *Benjamin Constant and the Making of Modern Liberalism*, New Haven, Yale University Press
- HOLMES S., 1990, "The Secret History of Self-interest", in Mansbridge J. (ed.), *Beyond self interest*, Chicago, University of Chicago Press
- HUME D., in Selby-Bigge (ed.), 1960, *A Treatise of Human Nature*, Oxford, Oxford University Press
- HUME D., 1963, *Essays : Moral, Political and Literary*, New York, Oxford University Press (trad. fr., 1972, *Essais politiques*, Paris, Vrin)
- JILLSON C., 1988, *Constitution-making : Conflict and Consensus in the Federal Convention of 1787*, New York, Agathon Press
- KAHNEMAN D. et TVERSKY A., 1995, "Conflict Resolution: A Cognitive Perspective", in Arrow K., Mnookin R.H., Ross L., Tversky A. and Wilson R. (eds), *Barriers to Conflict Resolution*, New York, Norton, 44-61
- KREPS D. et WILSON R., 1982, "Reputation and Imperfect Information", *Journal of Economic Theory*, 27
- LA BRUYÈRE, 1696, *Les Caractères*, 9<sup>e</sup> édition.
- LOVEJOY A., 1961, *Reflections on human nature*, Baltimore, Johns Hopkins University Press
- MACEY J., 1986, Promoting public-regarding legislation through statutory interpretation: an interest-group model, in *Columbia Law Review*, 86
- MATHIEZ A., 1898, *Etude critique sur les journées des 5 & 6 octobre 1789*, 1<sup>e</sup> partie, in *Revue historique*, 67
- MCGUIRE R. A., 1988, "Constitution-making : a rational choice model of the Federal Convention of 1787", in *American Journal of Political Science*, 32
- NALEBUFF B., DIXIT A., 1991, *Making strategies credible*, in Zeckhauser R. (ed.), 1991, *Strategy and choice*, Cambridge, MIT Press, p. 161-184
- OREN D., 1985, *Joining the club: a history of Jews and Yale*, New haven, Yale University Press
- RAKOVE J. N., 1987, "The great compromise: ideas, interests, and the politics of constitution-making", *William and Mary Quarterly*, 44
- SCHELLING T., 1960, *The strategy of conflict*, Cambridge, Harvard University Press (trad. fr., 1986, *Stratégie du conflit*, Paris, PUF)
- SOBEL J., 1981, "Distortion of utilities and the bargaining problem", in *Econometrica*, 50
- TOCQUEVILLE A., 1893, *Recollections*, London, Mac Donald
- TOCQUEVILLE A., 1990, *Democracy in America*, vol. 1, New York, Vintage Books (orig. pub. 1835)
- WHITE M., 1987, *Philosophy, "the federalist" and the Constitution*, New York, Oxford University Press