

« Si l'on pose qu'il y a du désordre, de l'inconsistant et de l'incohérent, cela signifie que les individus sont toujours en train de négocier ! »

Entretien avec Jean de Munck

Université catholique de Louvain et CRIDIS¹

Revue *Négociations* : Jean de Munck, vous signiez, dans le premier numéro de la revue *Négociations*, publié en avril 2004, un éditorial dont le titre était : « Prendre au sérieux les négociations ». Vous y décriviez et commentiez, et les mutations des sociétés contemporaines avec une extension notable de la régulation négociée, hors de ses champs traditionnels que furent les monde du travail et des relations internationales, et l'heuristique de la notion de négociation permettant de relier des problématiques ordinairement disjointes ou dépasser des clivages devenus obsolètes. Dix ans plus tard, maintenez-vous cette analyse ?

Jean de Munck : Je notais ceci en liminaire de cet éditorial : nous sommes dans une société qui négocie de plus en plus. Dix ans plus tard, nous pouvons confirmer ce diagnostic. Pour deux raisons, macro-sociales, et qui sont inter-reliées. La première est relative au primat, de plus en plus affirmé, des relations marchandes. Le marché, comme sous-secteur de la société, conquiert de nouveaux domaines qui, jusqu'à présent, étaient réservés à d'autres institutions. Ce marché génère de plus en plus de négociations. C'est sa règle, son principe : le marché fonctionne sur la base d'un certain nombre de négociations décentralisées. La pure extension du marché signifie, *ipso facto*, la présence de négociations continues, permanentes ; c'est une première réalité. En face de ce marché, seconde raison, il n'y a pas seulement l'État. Car dans sa représentation usuelle, l'État est celui qui ne négocie pas ; il est un *imperium*. En face de ce marché, il y a divers sous-systèmes différenciés. Nous sommes devant une pluralité d'institutions ; celles-ci, ou ces sous-systèmes, ne fonctionnent pas sur le modèle de l'*imperium* centralisé. Je donne un exemple précis : les médias. Ce sont des sphères d'action autonomes, des institutions, et elles sont régulées par des négociations décentralisées. L'État est lui-même pris dans une tension entre autorité et négociation. Donc, en résumé, il existe, et une primauté du marché, en tant qu'institution fonctionnelle d'échange de biens et de services, sur une base décentralisée et par

1. Université Catholique de Louvain. Adresse de courriel : jean.demunck@uclouvain.be . Site institutionnel : <http://www.uclouvain.be/cridis>

une voie monétaire, et une pluralité d'institutions, dont la plupart fonctionnent sur une base négociée et décentralisée. Tout cela active les négociations dans nos sociétés contemporaines. Je pense que nous ne devons pas reculer devant ce diagnostic, qui se confirme.

À cela s'ajoute la mondialisation. Celle-ci est d'ordre macro, certes, mais aussi micro, dirais-je, car nous rencontrons de plus en plus de personnes, dans notre vie quotidienne, avec lesquelles nous devons négocier l'interaction – un voisin marocain, un chercheur belge, etc. Cette mondialisation, par la mobilité qu'elle introduit et par les connexions directes entre des entités situées à longue distance, ne fait qu'accentuer ce processus de surcroît de négociations. On pourrait donc dire – et c'est là toute l'angoisse du politique ! – que les règles de *l'imperium*, fondées sur la centralisation du pouvoir, s'effacent sous nos yeux. Mais – et c'est là la nuance –, l'analyse ne peut pas s'arrêter là. Il y a aussi des tentatives de reconstruction de pôles d'autorité. Dans une première phase d'observations, on est en effet fasciné par ce surcroît de décentralisation, de différenciation, de fragmentation et d'horizontalisation des pratiques sociales. La question est de savoir si nous n'assistons pas cependant à des processus de re-verticalisation et de re-concentration – au moins localement. Nous sommes aujourd'hui dans cette tension, entre un monde qui négocie de plus en plus, et des poches qui se reconstituent, ou qui tentent de se reconstituer – et nous ne savons pas jusqu'où ce mouvement ira ! – autour de processus autoritaires. On se trouve ainsi devant un monde tendu. Par exemple, au niveau macro, entre une Union européenne décentralisée, avec plusieurs niveaux décisionnels, et une Chine qui se déploie sans toucher à son modèle autoritaire vertical, remarquablement huilé et apparemment indestructible, au moment même où ses dirigeants introduisent des formes de capitalisme. Cette tension, évidente au niveau macro, se repère également au niveau méso, avec des phénomènes de concentration de pouvoirs, notamment dans les entreprises multinationales. Au niveau politique, même processus. Ce qui ne se produisait pas il y a dix ans...

Dans tous les pays d'Europe, cette tension est évidente ; elle n'avait jamais disparu. Donc, un monde négocié, oui, mais en forte tension, avec des poches d'autorité, voire d'autoritarisme. Certes, il n'y a pas de disposition de globalisation qui ne soit négociée, et il n'y a pas de dispositif autoritaire à ce niveau. On voit donc s'affirmer une immense régulation de la globalisation. Se pose néanmoins une question : puisqu'existent plusieurs systèmes normatifs, susceptibles de traiter une même situation, comment va-t-on décider ? Quel système va-t-il s'appliquer ?

Deux remarques, sous forme de questions. Ne pourrait-on pas faire l'hypothèse, pour expliquer l'existence de ces poches d'autorité dans ce monde négocié, que les négociations qui y ont cours, de plus en plus permanentes et multiples, ne sont pas une réponse, ou une réaction à l'autorité, mais précisément l'inverse : le monde est avant tout un monde négocié, et les gouvernants tentent, incessamment et souvent sans y parvenir, de contrôler ce mouvement généralisé d'autonomie. Souscrivez-vous à ce raisonnement ? Par ailleurs, ne sommes-nous pas contraints, dans nos analyses, par des représentations de la négociation trop identifiées au monde seulement

marchand ? Jean-Daniel Reynaud notait en substance qu'une négociation collective n'est pas un rapport strictement marchand entre un employeur et des représentants salariés. Car, comme le disait Allan Flanders, ces deux acteurs se comportent en législateurs ; ce ne sont pas des agents économiques, ce sont d'abord des agents politiques : ils définissent des règles...

Je suis d'accord. Mais il nous faut alors revisiter le concept de marché. Le marché se distingue de l'ordre politique, c'est une évidence ; mais ce qui ne l'est pas, c'est que ce marché fonctionnerait sans règles ! Nous sommes donc victimes d'une représentation du marché, portée par une philosophie politique, libérale, qui considère qu'en dehors de l'État, il n'y a que des personnes privées. L'économie orthodoxe dit la même chose. Or, le marché, ce n'est pas cela : c'est une organisation qui organise les organisations. D'où des règles spécifiques, de transparence, d'équité, de non-abus, etc., avec des mécanismes de compensation. Je récusé l'idée d'une mercantilisation de la société car elle véhicule une représentation appauvrie du marché. Dans le marché, il y a du droit, ne l'oublions pas ! On commet une erreur si l'on saisit le marché comme quelque chose qui serait incréé. Émile Durkheim a raison...

Revenons à notre propos initial : nous avons donc des mécanismes d'apprentissage, des mécanismes de régulation, qui doivent gérer le problème de plus en plus crucial de ces négociations décentralisées. Sauf que nous sommes sans boussole ! Et dans une telle situation, il n'y a pas trente-six scénarios : soit c'est la négociation, soit c'est l'autorité ! C'est à ce point précis du raisonnement que nous rencontrons les problèmes de la délibération. Poser la question de la délibération, c'est poser celle de la capacité de rechercher et construire des règles collectives. Délibérer, c'est mettre en commun, à travers des mécanismes réflexifs d'information et d'évaluation, pour produire des règles. Y a-t-il une coupure entre délibération et négociation ? À mon avis, non. La négociation, c'est la règle de délibération qui devient réflexive. Il n'y a pas d'un côté la stratégie, et de l'autre le meilleur argument, pour reprendre les catégories de Jürgen Habermas. Je mets ainsi volontiers délibération et négociation sur un continuum. Et ce passage de l'un à l'autre est pour moi à traiter comme un problème de capacités – au sens qu'Amartya Sen donne à ce terme². Les acteurs de ces négociations, à un moment donné, peuvent se mettre à discuter, non seulement de leurs objets de négociation mais aussi des règles de cette négociation. S'y posent évidemment des questions de pouvoir. Mais il faut pour cela des saisies d'opportunités et la présence de capacités. Ici, Sen est intéressant. Que dit-il ? Que les acteurs sociaux ont besoin de ressources, mais aussi qu'ils ont besoin de pouvoir les utiliser en fonction celles provenant du contexte. Ce n'est pas parce que j'ai toutes les informations possibles sur tel sujet que je suis capable de produire une performance qui réalise ce que j'ai vraiment envie de réaliser. Il faut donc qu'il y ait des facteurs de conversion de ces informations, dans un discours qui soit pertinent, utile, et qui puisse contrebalancer d'autres discours. Derrière cette question de la capacité des acteurs se découvre

2. Voir, notamment, l'ouvrage *La liberté au prisme des capacités. Amartya Sen au-delà du libéralisme*, publié sous la direction de Jean de Munck et Bénédicte Zimmermann, *Raisons pratiques*, n° 18, Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, 2008.

celle de leur pouvoir ; mais un pouvoir saisi dans sa dimension capacitaire, et non comme une répression qui tomberait sur un agent qui serait déjà libre. Se pose alors la question des compétences et des équipements. Et derrière ceux-ci, celle d'une société qui négocie se profile la question de la capacité de ces agents à négocier ces règles, donc à délibérer à leur sujet.

Dans l'esprit du public et de la plupart des analystes, la négociation, c'est forcément un jeu à somme nulle : il y a un gagnant, donc un perdant. Voire deux perdants, puisque chacun aura fait des concessions ! D'où un résultat jugé bizarre, puisque sont agrégées des moitiés de prétentions, sans que soit envisagé leur dépassement ou leur reformulation. De même pour la délibération : chez Jon Elster, par exemple, les deux processus, négociation et délibération, s'opposent point par point. D'où la survalorisation de cette seconde activité, la première, la négociation, étant saisie dans sa forme appauvrie, réduite à du pur marchandage...

Oui, tout à fait. Nous abordons là des aspects théoriques majeurs. La dimension culturelle de la négociation, ou sa dimension symbolique, devient aujourd'hui de plus en plus cruciale. Or nous avons une représentation, je dirais physique, de la négociation : un rapport de force qui s'équilibre. C'est là une métaphore classique, assortie d'une représentation, disons, monétaire de la négociation, avec du calcul, et des plus et des moins. Ces représentations sont insuffisantes. On est amené à penser de plus en plus, non seulement qu'il y a de la culture dans la négociation, qu'elle soit discursive ou symbolique, mais aussi qu'il existe des formes de négociation culturelle.

Bref, la culture se négocie. C'est ce que les anthropologues nous ont appris avec leurs travaux sur le métissage ou l'hybridation. Les anthropologues ont ceci de différent d'avec les sociologues : les premiers ne considèrent pas la culture comme un donné ! Mais ce n'est pas le débat entre nos disciplines qui est ici important ; c'est plutôt le fait que se négocient des représentations, que se négocient des contenus symboliques et des contenus identitaires. Là, nous croisons une autre problématique, devenue de plus en plus insistante ; celle des accommodements raisonnables – qui sont des enjeux de négociation identitaire. L'identité, cela se négocie – et parfois de façon officielle ! Tant que nous sommes dans une approche systémique, on ne comprend pas cela ; mais dès que l'on est dans une pragmatique, et qu'on est attentif aux mots et à leur mise en contexte, il y a de la négociation ; la formation du sens est incluse dans la négociation.

Que peut signifier cependant l'expression : « Négocier des contenus identitaires » ? Aucun individu n'accepte d'abandonner une partie de lui-même, de ce qui le constitue en tant qu'acteur social différent d'un autre acteur social. Dès lors, si la phrase « l'identité se négocie » semble heuristique, comment, concrètement, cette négociation s'opère, se déploie ? À quoi peut-elle aboutir ?

Je répondrais comme cela : un univers symbolique est multiple, toujours. Et une identité est une construction de cette multiplicité. On négocie donc une forme

d'unité dans la diversité, pour réguler des tensions. Ces univers sont des tissus de contradictions. C'est le cas des droits de l'homme. Comment respecter, simultanément, le respect de la vie privée, le respect de la propriété et la souveraineté du peuple ? Le tissu symbolique lui-même n'est pas en ordre. Or si l'on pose qu'il y a du désordre, de l'inconsistant et de l'incohérent, cela signifie que les individus sont toujours en train de négocier ! Dès lors, la négociation cesse d'être un problème. Ce qui est miraculeux, c'est plutôt le fait qu'on parvienne à stabiliser ces identités – et c'est donc cela qu'il nous faut expliquer. Il faut donc renverser la question : non pas se demander comment se négocient des identités parce que réputées stables, rigides, cohérentes – et on ne sait, alors, répondre à cette question... – mais plutôt comment ces identités se stabilisent, deviennent consistantes, par le jeu même de leur négociation. Procéder ainsi, c'est passer d'une théorie restreinte, où la négociation est saisie comme un événement épisodique, à une théorie générale de la négociation.

Peut-être faudrait-il parler de « tension » entre éléments symboliques ou culturels, plutôt que de leur « négociation » si celle-ci est sous-tendue par un objectif de stabilité. Ainsi deux identités, religieuses par exemple, en se confrontant l'une à l'autre, se reconnaissent-elles mutuellement, sans qu'elles cherchent à parvenir à une sorte de point d'équilibre entre leurs contenus symboliques ; elles semblent plutôt rester « en tension », même si ce terme semble trop vague pour définir concrètement ce qui est en jeu dans cette confrontation...

En effet, il ne faut pas avoir une version trop forte du compromis. Un compromis, c'est une manière de vivre ensemble nos différences ; il y a donc des gradations, des formes diverses, des constructions différentes de compromis. Nous rejoignons là les problématiques croisées de la reconnaissance et de la redistribution, telles que les a mis en lumière la controverse entre Nancy Fraser et Axel Honneth. Ce sont là deux grammaires, différentes. Reconnaître un homosexuel, ou un malade mental, ce n'est pas la même chose que redistribuer en leur allouant des ressources ; et on peut distribuer des ressources sans reconnaître ! Là, nous sommes probablement dans une nouvelle donne politique, intimement liée à cette problématique de la négociation. Et celle-ci ne peut être réservée à la redistribution, qui serait quelque chose d'occasionnel. C'est l'ensemble qui est négocié, y compris la culture, le symbolique, les identités, les modes de vie ou l'appréhension de l'autre.

Entretien réalisé par Christian Thuderoz en novembre 2014.