



HAL
open science

La délibération dans la théorie économique

Guillaume Hollard

► **To cite this version:**

Guillaume Hollard. La délibération dans la théorie économique. Cahiers d'Economie Politique = Papers in political economy, 2004, 47, pp.173-190. halshs-00215935

HAL Id: halshs-00215935

<https://shs.hal.science/halshs-00215935>

Submitted on 24 Jan 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

La délibération dans la théorie économique

Guillaume Hollard,
Laboratoire OEP
Université de Marne la Vallée
hollard@univ-mlv.fr

Avril 2004

Résumé

Plusieurs auteurs (Elster et Hirschman par exemple) soulignent l'importance des questions de délibération pour comprendre le fonctionnement démocratique et, plus largement, celui des organisations. La théorie économique ne rend pourtant guère compte des processus de délibération. Nous voyons à cela des raisons qui tiennent à la conception même que peut avoir la théorie économique de la décision publique. Nous passons ensuite en revue les travaux, encore embryonnaires, qui traitent de cette question au sein de la théorie économique.

Deliberation in Economics

Summary

Leading researchers, such as Elster or Hirschman, have put forward the notion of deliberation. They argue of the major importance of deliberation in understanding democracy. However, economic theory doesn't have much to say on deliberation. We argue that this weakness is inherent with way of conceiving public decision making in economics. In a second part, we review the small literature existing on deliberation in economics

Code JEL : B2, H11

1. Introduction

Les processus de décision collective engageant une société ou une organisation peuvent prendre différentes formes. J. Elster en distingue trois, dès lors qu'il n'existe pas de consensus entre les participants : la négociation, le vote, la délibération. Les deux premiers modes de décision, la négociation et le vote, sont des objets familiers pour les économistes. Nous y reviendrons plus bas. En revanche la délibération, objet de cet article, demeure largement *terra incognita*.

Un autre triptyque, concernant, lui, les organisations en général, vient renforcer ce constat d'absence. A. Hirschman (1995) propose en effet de résumer à trois les attitudes possibles pour un individu agissant au sein d'une organisation. Dans cette optique, il distingue *exit*,

quitter l'organisation, *loyalty*, se conformer aux principes en vigueur, et *voice*, faire valoir son point de vue pour tenter de modifier l'organisation de l'intérieur. Là encore deux volets du triptyque sont familiers aux économistes. En se basant sur une analyse coût/avantage, il leur est en effet possible de comparer les avantages que l'on a à rester dans une organisation et ceux que l'on a à la quitter. En revanche, rendre compte de la *voice* demeure plus délicat.

À un niveau plus général encore, la théorie économique ne rend pas compte du fait que les agents économiques consacrent une part importante de leur temps à délibérer, à faire valoir leur point de vue, à tenter de convaincre. Ce recours important et systématique à l'échange verbal n'a guère été retenu comme pertinent du point de vue du fonctionnement des économies. François Perroux, toutefois, en introduction à son livre consacré à l'économie du XXe siècle, insistait sur le fait que l'économie dans nos sociétés possède la particularité, fondamentale selon lui, d'être discutée. Pour autant, l'ouvrage ne donne ensuite aucune indication sur les conclusions qu'il conviendrait de tirer de ce fait.

La délibération fait donc partie de ces objets que la théorie économique frôle constamment, questionne parfois, mais n'aborde jamais réellement de front. L'absence, en économie, de travaux portant spécifiquement sur la délibération ne peut pourtant être considérée comme dommageable que dans la mesure où la question présente un intérêt direct pour l'analyse économique. Il est donc utile, dans cette introduction, de rappeler à grands traits l'importance croissante qu'a pris la question de la délibération dans la pratique démocratique, mais également au sein de la philosophie politique de ces dernières décennies.

L'avènement d'une norme délibérative

Traditionnellement, le partage des tâches entre élus et citoyens exclut ces derniers de la délibération. En caricaturant, les citoyens votent, les élus délibèrent. Ce partage des tâches est aujourd'hui souvent remis en cause, notamment sous l'impulsion des associations, les fameuses ONG, qui réclament, et souvent obtiennent d'être associées plus étroitement à la décision. Les démocraties occidentales expérimentent donc des dispositifs visant à associer le citoyen à la décision publique. Cela a conduit, entre autres, à mettre en place des dispositifs de délibération largement ouverts aux citoyens qui désirent s'impliquer dans la définition des politiques publiques. À l'évidence, nombre de procédures de « débat » relèvent de la simple opération de communication politique. Pour autant, dans des domaines tels que l'environnement ou la santé, des avancées réelles ont pu être observées. La loi elle-même évolue dans cette direction, en favorisant, voire en imposant ces dispositifs associant le public à la décision.

Ce credo délibératif ne s'arrête pas aux portes des vieilles démocraties puisqu'il est possible de voir dans la notion de gouvernance¹ une volonté de favoriser la participation du public via des dispositifs délibératifs. L'exemple des budgets participatifs mis en place à Porto Allegre, au Brésil, est même devenu un modèle d'une forme de participation citoyenne via une délibération aux contours élargis.

Les ouvrages de Joseph Stiglitz (2002, 2004) prônent d'ailleurs, aux États-Unis comme ailleurs, une large ouverture des mécanismes de décision aux citoyens. Outre des conditions portant sur l'accès à l'information, l'auteur insiste sur l'importance de débattre publiquement des questions économiques pour promouvoir des politiques vertueuses.

¹ Le terme de gouvernance semble posséder tellement de sens qu'il n'est peut-être pas inutile d'en donner une définition. Blondiaux et Sintomer (2002) énoncent quatre conditions définissant la gouvernance. Il doit y avoir plusieurs partenaires publics ; un partenariat entre le public et le privé ; une volonté de trouver une solution acceptable en expérimentant, plutôt que d'appliquer une norme imposée par une institution unique, et enfin une capacité à décider directement entre les membres de la discussion. La délibération est donc un aspect important, mais ne résume pas à lui seul la notion de gouvernance.

Ce mouvement hétéroclite vers l'ouverture de nouvelles scènes de débat doit beaucoup au plan théorique à la pensée Habermasienne. Les écrits de Habermas fournissent en effet un cadre théorique mettant en avant la délibération comme moyen à privilégier pour progresser en commun vers la raison. La notoriété acquise par les écrits de Habermas a probablement fortement contribué à inscrire la question de la délibération sur l'agenda de recherche de nombreuses disciplines des sciences sociales.

Au total, il n'est pas exagéré d'affirmer que, depuis Schumpeter, le mouvement démocratique s'est enrichi d'un souci de délibération. Délibérer est devenu désormais une véritable norme de l'action publique. C'est pourquoi il est possible de conclure à l'avènement d'une norme délibérative au cours du demi-siècle écoulé.

Avant d'entamer cet exposé, une précision s'impose concernant le champ couvert. Nous nous concentrerons sur les apports de l'économie formalisée dans le domaine, avec, toutefois, de nombreuses références à des travaux issus d'autres courants d'analyse ou d'autres disciplines. Ceci permettra d'offrir une pluralité de points de vue et de mieux situer les spécificités de l'approche formelle.

Ce primat offert aux approches formelles provient de la conviction que les courants d'analyse de la démocratie en économie d'une part, et les évolutions récentes du calcul économique d'autre part, conduiront nécessairement à porter une attention plus importante à la délibération². Nous ne sommes pas en mesure de distinguer une telle logique dans d'autres courants d'analyse de la théorie économique.

Dans une première partie, nous expliciterons le cadre théorique qui sous-tend l'analyse de la décision publique en économie. Ceci nous permettra de souligner les limites de ce cadre, notamment lorsqu'il s'agit de rendre compte de la délibération. La délibération pose donc des difficultés spécifiques à l'analyse économique que nous mettrons en évidence à travers quatre points concernant respectivement l'ensemble des individus pris en compte dans le processus de décision, l'ensemble des options considérées, la nature des préférences individuelles et finalement le mécanisme d'agrégation des préférences utilisé. Nous concluons cette première partie en mettant en évidence quatre difficultés spécifiques dans l'étude de la délibération. Il s'agit de la question du changement de préférence, de la prise en compte du langage naturel, des questions de justice dans la délibération et, enfin, de la dimension normative de la délibération.

Dans une deuxième partie, nous passerons en revue les tentatives faites pour répondre à chacune des difficultés soulevées par l'analyse de la délibération. Pour cela, nous retracerons les voies de la recherche actuelle sur la délibération ou sur des points s'y rattachant.

2. L'économie de la décision publique

Dans cette partie, nous commencerons par expliciter les fondements des théories de la décision publique en économie. Celle-ci s'appuie en effet de manière très générale sur un petit nombre d'éléments, quatre en l'occurrence, qu'il convient de rappeler. L'économie formalisée a progressé depuis un demi-siècle en s'appuyant sur un cadre très général qui sépare les préférences individuelles de l'environnement dans lequel évoluent les agents. Cette modélisation inclut une large classe de problèmes, depuis l'analyse de l'équilibre général jusqu'aux analyses portant plus spécifiquement sur l'agrégation des préférences, en passant par la théorie des jeux.

² Voir le texte introductif à ce volume pour un étayage plus important de ce point de vue.

Ce préalable étant établi, nous étudierons les limites du cadre de pensée en vigueur. Cette étude consistera à adresser à la théorie économique quatre grandes questions, considérées comme des points de passage obligés pour une analyse de la délibération. Cela permettra de comprendre en quoi le cadre de pensée en vigueur peut s'avérer étroit pour penser la délibération.

2.1 Les fondements des théories de la décision publique

La décision publique en économie est modélisée comme un processus permettant de passer d'avis individuels à un choix collectif. Les différentes théories de la décision publique existant en économie prennent toutes comme point de départ un ensemble composé de quatre éléments : 1) l'ensemble des individus pris en compte, 2) l'ensemble des options pertinentes, 3) les préférences individuelles sur cet ensemble et 4) le mécanisme d'agrégation des préférences. Passons en revue chacun de ces éléments.

- **L'ensemble des individus pris en compte**

De manière très générale, la théorie économique considère comme donné l'ensemble des acteurs. Dans le cas particulier de la décision publique, il peut s'agir de l'ensemble des électeurs, notamment pour les théories du choix social. Le calcul économique a besoin que soit stipulé l'ensemble des individus concernés. De même, l'analyse du rôle des lobbies se fait en donnant au préalable la liste des lobbies existants. Il existe des tentatives de prise en compte d'un nombre variable d'acteurs. Le raisonnement est en fait très similaire puisqu'il revient à étendre l'ensemble des acteurs, qui est toujours défini au préalable, en incluant le cas d'acteurs qui ne seraient que potentiellement actifs.

Au regard des travaux de science politique, cette question n'est pourtant pas dénuée d'enjeu. Souvenons-nous par exemple qu'il a fallu plus d'un siècle en France pour stabiliser les contours du corps électoral. Historiquement, le suffrage censitaire s'est effacé progressivement au profit d'un suffrage universel (Rosanvallon 1992). Le propos peut paraître ici essentiellement normatif, mais la question se pose concrètement dès lors qu'il s'agit de consulter le public sur un projet donné. Ainsi, qui a voix au chapitre pour discuter de l'opportunité d'un projet d'aménagement ? Les riverains, toute personne intéressée ? Qui doit élire les représentants du monde musulman en France ? Les musulmans pratiquants, ceux qui ont la nationalité française ? Comment tenir compte du fait que des interlocuteurs inattendus peuvent s'introduire dans le débat ? Ces questions se posent avec d'autant plus d'acuité que l'extension de la délibération, ce que nous avons appelé « l'avènement d'une norme délibérative », conduit à ouvrir de multiples scènes de débat sans que la liste des participants soit connue au préalable. Les processus en vigueur ouvrent en effet la délibération à tout citoyen intéressé.

- **L'ensemble des options pertinentes**

Une décision, au sens des théories de la décision en économie, revient à effectuer un choix au sein d'une liste donnée au préalable. C'est cette liste qui constitue l'ensemble des options pertinentes. Que dire dès lors de situations où les options possibles ne sont que mal connues ? C'est par exemple le cas lorsqu'il existe de fortes incertitudes scientifiques. L'observation des débats montre que souvent les procédures délibératives amènent à faire reconnaître comme pertinentes de nouvelles options. Cependant, la procédure qui consiste à établir la liste des options pertinentes n'est pas explicitée dans la théorie économique.

- **Les préférences individuelles sur cet ensemble**

Sur les deux points ci-dessus, les différentes théories de la décision publique n'offrent pas de distinction notable. Il n'en va pas de même pour la question des préférences. Plus précisément, les théories diffèrent sensiblement par la quantité d'informations utilisées. Celle qui requiert le moins d'informations sur les préférences est la théorie du choix social. Initiée par Arrow (1951), elle prend appui sur les préférences *ordinales* des individus. Il n'est pas exigé d'autre rationalité de l'individu que celle consistant à être capable de classer un ensemble d'options donné au préalable. À l'autre extrême, le calcul économique, en étendant l'analyse coût/bénéfice à la décision publique, requiert beaucoup d'informations sur les préférences individuelles. Ces théories font notamment usage de préférences cardinales. Dans ce contexte, il est possible de donner un sens au fait qu'un individu préfère *de beaucoup* une option à une autre. Un tel énoncé n'aurait pas de sens dans le cadre des théories du choix social. Le calcul économique requiert cependant davantage que l'ordinalité des préférences. Il lui faut de surcroît, pour être mis en œuvre, un principe de comparabilité des préférences. Cela revient à accepter que le bien-être d'un individu puisse être comparé à celui d'un autre individu. « L'input informationnel » requis par le calcul économique est donc de très loin supérieur à celui requis par les théories du choix social. Les différentes théories se répartissent entre ces deux extrêmes, en réclamant des quantités plus ou moins grandes d'informations sur les préférences.

- **Le mécanisme d'agrégation des préférences**

Pour être opératoires, les théories économiques de la décision ont besoin d'explicitier le mécanisme permettant de passer des préférences à une décision finale. Les mécanismes envisagés dans la littérature sont divers. Le vote a occupé une grande place, notamment dans les théories du choix social. Le calcul économique propose, lui, des méthodes formelles qui consistent la plupart du temps à chercher une solution qui rend maximale la somme des utilités. Il existe également des modèles de rapport de force, de négociation, de lobbying, de bureaucratie, etc. Il est même possible d'inclure dans la liste les mécanismes de marché où la décision publique résulte du libre jeu de l'offre et de la demande à partir d'une distribution donnée des droits de propriété. À un niveau plus général, la théorie des jeux se propose de prédire la résultante des interactions individuelles. Mais, pour que toutes ces approches puissent être mises en œuvre, la règle du jeu doit être explicite et donnée au préalable. Or, dans un débat, la façon dont s'agrègent les préférences, ou dont les actions influent sur la décision finale, est difficile à rendre explicite.

Pour la clarté de l'exposé, notons N l'ensemble des individus concernés, X l'ensemble des options pertinentes ; À chaque membre de N est associée une fonction d'utilité définie sur l'ensemble X . Enfin, nous noterons M le mécanisme d'agrégation. Les théories de la décision publique en économie se ramènent en définitive toutes, peu ou prou, à une étude des propriétés des mécanismes d'agrégation, modélisés sous forme d'une fonction $M(N, X, P)$.

Les particularités de la décision publique en économie tiennent pour beaucoup à cette spécification. Il n'est ainsi guère surprenant que l'attention des économistes ait porté sur les aspects de la décision publique qui se prêtaient le mieux au formalisme défini. Réciproquement, les questions les plus difficilement exprimables dans ce formalisme n'ont reçu d'attention que très marginalement de la part des économistes.

Une des conséquences directes de cette modélisation concerne le type d'analyse mis en œuvre. Les grands courants de recherche exposés ont tous recours à un raisonnement de type « statique comparative ». En clair, il s'agit de comparer les décisions obtenues, partant des mêmes prémisses (X, N, P) , lorsque varie le mécanisme M en cause. Le raisonnement

consiste alors à comparer les situations d'équilibre obtenues avec chacun des mécanismes étudiés.

Ce raisonnement apparaît très général ; toutefois, il présente au moins une limite. L'analyse produite est en effet substantielle, par opposition à une approche procédurale. Elle s'intéresse donc au produit, la décision, et non pas à ce qui pourrait être modifié au cours de la procédure. De ce fait, les prémisses (X, N, P) restent inchangées au cours du processus de décision. En ce sens le processus est neutre. Or, nous verrons que la délibération peut être justement le lieu et le moment où ces prémisses sont modifiées, par exemple pour associer de nouveaux acteurs à la décision ou pour inclure de nouvelles options. De même, un processus de délibération peut conduire certains individus à changer d'avis. Chacune des prémisses peut donc être modifiée par la délibération, et c'est justement un des buts de la délibération que de reconsidérer les données élémentaires du problème.

2.2 Quatre questions sur la délibération

L'approche mise en évidence dans la partie précédente connaît des limites, notamment lorsqu'il s'agit de penser la délibération. Dans ce qui suit, nous proposons de mettre en évidence les questions spécifiques que pose la délibération à l'analyse économique. Nous en avons recensé quatre. Les deux premières concernent des questions auxquelles l'analyse économique en général a beaucoup de difficultés à répondre, lorsqu'il s'agit de rendre compte de la délibération. Les deux suivantes sont issues des questionnements propres aux analyses de la délibération produites à l'extérieur de la science économique.

- **Le changement de préférence**

Que produit exactement une délibération ? Nous avons jusqu'ici laissé cette question dans l'ombre. En l'abordant frontalement, on constate qu'il n'est pas aisé d'y répondre. Concentrons-nous sur l'effet d'une délibération sur les participants eux-mêmes.

A minima, la délibération permet d'échanger de l'information, de recenser les avis sur une question, de faire le tour du problème, etc. Ces formulations renvoient à la dimension cognitive de la délibération. Délibérer, c'est, du point de vue d'un individu, acquérir une information supplémentaire sur l'objet en cause et sur les préférences d'autres individus relativement à cet objet. Dans cette optique, l'individu rationnel sera amené à réviser ses préférences pour tenir compte d'informations supplémentaires acquises au cours du processus. Les modélisations bayésiennes rendent explicitement compte de ces phénomènes d'actualisation des préférences au regard d'informations nouvelles. Les préférences sont alors données à un paramètre près, et c'est ce paramètre qui sera ajusté pour prendre en compte l'information nouvelle. Il faut donc que les informations attendues soient issues d'une liste connue au préalable.

Pour beaucoup d'auteurs cependant, cette dimension cognitive n'est pas seule en cause (Breton et Gauthier, 2000). Dans les descriptions données par Aristote de la délibération, les individus sont susceptibles de changer radicalement d'avis. C'est d'ailleurs tout l'art de l'orateur que d'emporter la conviction de son auditoire. Alors que la dimension cognitive consiste en quelque sorte en une mise à jour des préférences, la délibération semble avoir également un effet plus profond sur « l'intime conviction » des participants. Or, dire d'un individu qu'il modifie radicalement sa préférence revient à dire qu'il se transforme en un autre individu.

Nous retrouvons un problème de fond des théories de l'homme rationnel que l'on peut utilement rapprocher de l'exemple d'Ulysse décrit par Elster (1984). Comment rendre compte du comportement d'Ulysse, qui, anticipant un changement de préférence radical sous l'emprise du chant des sirènes, se fait attacher au mât de son bateau ? La question est similaire

ici : il suffit de voir dans l'orateur convaincant l'analogie des sirènes décrites par Homère. On comprend mieux ainsi l'intérêt d'Elster (1994) pour les assemblées constituantes, qui représentent ce moment où les règles émergent par une délibération qui emporte la conviction de ses membres.

La théorie économique est sans conteste face à l'une de ses difficultés de fond ; elle n'est pour autant pas totalement démunie. Des modèles récents montrent qu'il est possible d'expliquer des changements de comportement radicaux sans renoncer à des explications en termes de rationalité individuelle (Livet, 2002). Pour cela, les auteurs prennent en compte une dynamique des émotions qui amène l'individu à changer, mais seulement pendant une durée limitée.

- **Les spécificités du langage naturel**

L'individu prenant part à une délibération devra faire valoir son point de vue en langage naturel. Il est possible, comme le fait souvent la théorie économique, de supposer que le langage est transparent. Les individus auraient la possibilité de faire connaître sans ambiguïté leur point de vue, exprimé directement dans le langage de la théorie économique. De plus, la rationalité individuelle, lorsqu'elle est supposée de connaissance commune, permet aux différents acteurs d'interpréter de manière univoque les messages envoyés. En simplifiant, l'*homo œconomicus* parle peu et ses actes parlent pour lui.

Aller vers davantage de réalisme suppose de prendre en compte les spécificités du langage naturel. Un tel développement nécessite d'explicitier ce que seraient les propriétés du langage naturel. Nous en retiendrons une définition minimale qui consiste à reconnaître que le langage naturel ne peut se réduire à un langage formel, qui rendrait compte, sans les déformer, d'opérations logiques. De ce fait, les déclarations d'un agent peuvent être porteuses d'ambiguïtés, être mal comprises, etc. Les travaux sur l'argumentation renforcent le constat que les arguments déployés dans un débat ne peuvent être réduits à des opérations logiques ; il existe donc un apport spécifique au débat de l'usage de la langue naturelle. Il suffit pour s'en convaincre de tenter de trouver des correspondances en termes formels à des notions telles que l'éloquence, le charisme, le fait d'être convaincant.

La prise en compte du langage naturel et de ses spécificités dans l'analyse économique est encore une question très largement ouverte, à l'exception des travaux pionniers de Rubinstein décrits plus loin.

- **La justice dans le débat**

Les travaux décrivant le déroulement de débats insistent amplement sur les revendications de justice à l'égard des procédures délibératives. Il est souvent réclamé que soit respectée une égalité entre les participants au débat. Cette égalité peut concerner le temps de parole alloué à chaque intervenant, les modalités de définition de l'ordre de jour, etc. Il n'existe pas en effet de principe aussi simple que « un homme, une voix » pour préciser ce que serait l'égalité dans un débat. La délibération, surtout lorsqu'elle implique le « grand public », est donc souvent taxée de façade, dissimulant des décisions prises par ailleurs. Beaucoup de participants arguent que tout est joué d'avance dans le débat auquel ils participent. Cette logique du soupçon entraîne des revendications sur la forme de la procédure elle-même. La définition de ce que peut être un débat juste n'est donc pas sans enjeu puisqu'elle peut conditionner la légitimité des décisions prises à l'issue des débats.

Une des questions ouvertes est alors d'être à même de définir des conditions objectives de ce que pourrait être un débat juste. Cette préoccupation recoupe des questionnements très pratiques, comme en témoigne la floraison de chartes de la concertation et autres textes régissant les procédures de délibération. Les lieux de délibération traditionnels, comme les assemblées ou les conseils municipaux, sont de même régis par des règles nombreuses et

complexes. L'expérience française de « débat public » (au sens des procédures rendues obligatoires en matière d'aménagement) proclame l'égalité d'accès au débat, sans toutefois préciser comment une telle égalité peut être garantie en pratique.

- **La dimension normative**

Un vif débat s'est engagé, notamment aux États-Unis, qui oppose les tenants d'une approche « agrégative » de la décision publique aux partisans d'une approche délibérative. En simplifiant à l'extrême, cela reviendrait à opposer les partisans du vote, méthode qui consiste à dénombrer les partisans de chaque option, aux partisans de la délibération, qui trouvent au débat des vertus spécifiques. Le propos est alors clairement normatif puisqu'il s'agit de déterminer les « bonnes » modalités de décision dans les sociétés démocratiques.

Le point de clivage essentiel réside fondamentalement dans la reconnaissance, ou non, d'une pluralité des conceptions du bien et du juste. En ce sens, les tenants de la délibération s'opposent aux théories du contrat social, qui postulent l'existence d'un intérêt général. Ces théories sont en général fondées sur la métaphore du voile d'ignorance. Ce que l'on entend par cette expression est, en simplifiant un peu, que si l'on retire aux individus de l'information sur leur position dans la société, on les rend capables d'identifier l'intérêt général sans être influencés par leur intérêt propre. Le bien et le juste sont alors définis de manière univoque. Il est possible de ranger dans cette vaste catégorie des penseurs tels que Rousseau, ou, plus près de nous et de l'économie, Rawls et Harsanyi.

Accepter une pluralité des conceptions du bien et du juste conduit à rejeter la métaphore du voile d'ignorance au profit d'une procédure de confrontation des conceptions en présence. Dans cette optique, il convient de donner aux individus davantage d'informations, au lieu de leur en retirer, pour parvenir à de bonnes décisions publiques. L'auteur emblématique de ce courant est sans doute Habermas, dont l'œuvre insiste sur l'importance de la communication et du débat dans la gestion des affaires publiques.

Il est intéressant d'ouvrir ici une parenthèse qui rejoint l'histoire de la pensée économique. Schumpeter, dans sa description au vitriol du fonctionnement démocratique, cite explicitement les penseurs de la philosophie politique qui l'ont précédé. Ce qu'il nomme la « doctrine classique » repose selon lui sur deux piliers, dont l'un est l'existence d'une volonté générale. Pour lui, ce pilier s'effondre en vertu du constat empirique que le bien signifie « nécessairement » des choses différentes pour des gens différents. Il en tire des conclusions plutôt négatives sur le système démocratique. C'est pourtant en se fondant sur un constat identique que Habermas motive l'étude du débat. Un Schumpeter plus optimiste sur la démocratie aurait donc pu être un précurseur de la norme délibérative.

3. Voies de la recherche actuelle

Les travaux d'économie portant sur la délibération, bien que peu nombreux, ouvrent cependant des voies de recherches intéressantes. Ils permettent, au moins partiellement, de répondre aux difficultés mises en évidence dans la section précédente. Aussi, nous proposons de passer en revue les plus notables d'entre eux.

Rubinstein et le langage en économie

Dans son ouvrage *Economics and Language*, Rubinstein propose d'étudier différents aspects du langage à l'aide des outils de l'économie mathématique. Cette série d'essais stimulants propose des résultats intéressants, notamment sur un point, celui de la communicabilité des préférences.

L'argument de Rubinstein sur la communicabilité est le suivant : les individus sont modélisés en économie au moyen d'une fonction d'utilité. Le choix par le modélisateur d'une fonction d'utilité particulière n'est à l'évidence pas un choix neutre. Or, le choix d'une fonction d'utilité peut s'effectuer selon plusieurs critères. Au nombre de ces critères se trouvent la simplicité et la facilité de calcul. Le réalisme empirique est également un critère important, mais, il faut le reconnaître, ce sont souvent les considérations de maniabilité mathématique qui l'emportent, il suffit d'ouvrir un manuel de microéconomie pour s'en convaincre.

Rubinstein propose d'ajouter un troisième critère à cette liste. Il suggère de prendre en compte le fait que, dans la pratique, c'est de manière orale qu'un individu communique ses préférences. L'individu a donc recours au langage naturel pour communiquer ses préférences. C'est évidemment le cas dans les situations de délibération qui nous intéressent ici. La question posée par Rubinstein est alors la suivante : Quelles sont les préférences, ou les fonctions d'utilité, susceptibles d'être communiquées en langage naturel ?

Répondre à cette question, même partiellement, suppose de disposer d'une modélisation du langage naturel. Rubinstein utilise à cet effet le calcul des propositions tel qu'il est défini en logique formelle. Le résultat obtenu concerne au premier chef les théories de la décision publique mentionnées dans la partie précédente.

Le résultat de Rubinstein est en effet de montrer que seules des préférences *ordinales* peuvent être communiquées oralement. L'enseignement à tirer de ce résultat est important. La délibération n'est en effet guère susceptible de faire surgir une information suffisante pour mettre en œuvre les principes du calcul économique. Elle est en revanche suffisante pour faire connaître l'information requise sur les préférences pour la mise en œuvre de la théorie du choix social.

Les travaux de Rubinstein suggèrent que les théories du choix social pourraient recevoir un fondement plus réaliste, sous forme d'une étape préalable de délibération, qui permettrait de rassembler l'information nécessaire à la mise en œuvre des théories du choix social. Les travaux d'Austen-Smith abordent cette question sous l'angle stratégique.

Austen-Smith et la délibération stratégique

Dans une série d'articles récents, Austen-Smith étudie une situation de délibération suivie d'un vote. L'enjeu est d'étudier l'impact de cette étape délibérative sur l'information révélée. En clair, la délibération permet-elle à toute l'information pertinente d'être révélée lors du débat ? Dans l'analyse proposée, les individus se comportent de manière stratégique. Ils ne révèlent leur information que s'ils jugent que cela sert leur intérêt.

Pour sortir des importantes difficultés mathématiques, Austen-Smith a recours à toute une série d'hypothèses simplificatrices. Le cas étudié est ainsi limité à une délibération entre trois groupes d'individus qui doivent décider entre deux options. Il s'agit là de simplifications habituelles, même s'il reste délicat d'en préciser la portée.

Le point intéressant pour la suite de ce texte concerne la spécification particulière des préférences. Les individus sont en effet dotés de deux préférences. L'une est commune à tous et désigne une sorte d'intérêt général. L'autre est spécifique à chaque individu et représente un intérêt privé. L'utilité proprement dite d'un individu est alors une combinaison linéaire de ces deux préférences. L'individu délibérant, modélisé par Austen-Smith, inclut donc directement dans ses préférences des considérations relatives au bien-être commun. Cette hypothèse peut également être interprétée comme le fait que les individus se soumettent partiellement à une norme. En cela, l'analyse proposée rompt avec les modélisations traditionnelles en économie, qui explorent des mondes peuplés d'individus centrés sur leur intérêt propre. Il s'agit d'un modèle de délibération stratégique au sens où, avant de communiquer leur information, les individus anticipent les conséquences de celle-ci sur la

décision. Pour rendre explicite la prise de décision, Austen-Smith fait suivre l'étape délibérative d'une étape de vote.

Dans le cadre ainsi construit, il existe des situations où le fait d'ajouter, préalablement au vote, une étape de délibération conduit à un résultat *unaniment* moins bon. En d'autres termes, il existe des cas où la délibération n'est pas souhaitable. Ce résultat doit être apprécié au regard d'une définition particulière de la délibération, puisque les mêmes acteurs délibèrent puis décident ensuite. Mais il est important de noter que même des individus soucieux du bien commun peuvent être conduits à ne pas divulguer certaines informations, dans l'optique de manipuler la décision à leur profit.

Il est cependant difficile, à l'heure actuelle, de porter une appréciation sur la fréquence des situations où ce paradoxe de la délibération s'applique.

Le débat comme construction d'une connaissance commune de manière juste.

Nous proposons ici de donner un aperçu de nos travaux en cours. La partie qui précède propose quatre questions sur la délibération. Dans ce qui suit, nous nous concentrerons sur celles qui touchent les aspects de justice et la prise en compte du langage naturel, en laissant de côté la dimension normative ainsi que la difficile question du changement de préférence.

L'idée de base est que le langage naturel est porteur d'ambiguïtés. Plus précisément, différentes opérations logiques sont souvent traduites en langage naturel par le même type de vocabulaire. Dans cette optique, nous entendons prendre en compte les spécificités d'un débat en langue naturelle, en partant du principe qu'une même opération de langage traduit en fait différentes opérations logiques. Les messages transmis ne peuvent plus alors être interprétés de manière univoque.

D'un point de vue formel, nous considérons un groupe d'individus rassemblés en un lieu unique. Il est supposé que l'objectif du débat est de faire le point sur ce que sont les différents aspects du problème et de recueillir l'avis de chacun. Les individus sont supposés avoir des préférences partielles, au sens où leurs préférences initiales ne prennent pas forcément en compte l'ensemble des aspects du problème. Ils vont devoir « compléter » leur préférence pour y intégrer d'éventuels éléments qu'ils n'auraient pas pris en compte initialement. Cela les conduit à réviser leurs préférences. Ces opérations de révision renvoient à ce que nous appelons « la dimension cognitive de la délibération ». Il y a échange d'information entre les participants. Dans la modélisation, il s'agit alors d'une mise en commun de l'information. Les différentes informations privées sont rendues publiques, et les individus modifient leurs préférences en réponse à l'apport d'informations nouvelles.

Une telle opération est supposée coûteuse ; c'est pourquoi les individus n'acceptent de l'effectuer que si elle est également accomplie par l'ensemble des autres participants. C'est à travers cette dimension de réciprocité que nous prenons en compte ici l'exigence de justice dans le débat.

Au total, les individus effectuent deux types d'opérations, qui peuvent chacune être appliquée à l'individu lui-même ou à un autre individu.

La première concerne *la prise en compte*. C'est ainsi que nous nommerons les opérations qui consistent à apporter de nouveaux aspects à intégrer dans la délibération. Un individu donné peut proposer un nouvel aspect à prendre en compte et/ou accepter de prendre en compte un aspect proposé par autrui. La prise en compte se divise donc en deux opérations distinctes.

L'autre opération est *la hiérarchisation*, qui se divise de la même façon en deux opérations. L'une consiste pour un individu à annoncer une préférence, l'autre consiste en la reconnaissance d'une telle opération par autrui. Ainsi ces quatre opérations concernent à la fois l'apport d'une nouvelle information dans le débat et la prise en compte des avis d'autrui.

À terme, le produit d'une délibération est la donnée d'un ensemble d'options reconnues comme pertinentes et l'expression des préférences individuelles de chacun des participants sur cet ensemble. Cette description du débat en fait un acte de mise en commun de l'information de manière juste. En reprenant la terminologie usuelle en économie, il s'agit d'établir un savoir commun (au sens de *common knowledge*) de manière juste. La justice est ainsi représentée par le fait que les opérations décrites étant coûteuses, un principe d'égalité recommande que chacun fasse l'effort de prise en compte et de hiérarchisation nécessaire.

La prise en compte du langage naturel se fait en introduisant la locution « certes, [...], mais... ». Celle-ci est très souvent employée, sous forme variable, dans les débats. Nous supposons qu'elle peut en fait rendre compte indissociablement des opérations de prise en compte et de hiérarchisation. En effet, dire *certes A mais B* peut vouloir dire que l'on marque une préférence pour le deuxième terme. Dans le langage de la théorie économique, cela revient à dire que l'individu qui parle préfère l'option B à l'option A. C'est là l'opération de hiérarchisation. Il peut également s'agir d'une opération de prise en compte dans la mesure où la volonté du locuteur peut être de faire reconnaître comme pertinente l'option B. Il s'agit alors de porter à l'attention de l'auditoire le fait que l'option B mérite d'être considérée.

Un simple exemple permettra de préciser notre propos. Prenons une formulation fréquente dans les débats mettant en cause l'environnement au sens large. Les groupes écologistes pourront par exemple affirmer que « certes, il convient de trouver une solution aux encombrements de la circulation dans la vallée du Rhône, mais que l'on ne saurait pour cela défigurer les vallées alpines ».

À l'évidence, le locuteur effectue une opération de prise en compte. Il reconnaît comme pertinente la question de la circulation dans la vallée du Rhône au regard du problème posé et il propose, en même temps, que l'on prenne en compte de la même manière la sauvegarde des vallées alpines. De même, il affiche une préférence pour le deuxième terme par rapport au premier (mieux vaut sauvegarder les vallées alpines que résoudre les problèmes de circulation) tout en reconnaissant qu'un avis contraire peut être valide.

Imaginons à présent un monde délibératif où les individus ne disposent pour communiquer que du schème « certes, [...], mais... ». Que peut-on dire d'un débat qui aurait lieu sur cette base ? Les conclusions à tirer sont triples.

La première concerne la dynamique du débat elle-même. Elle éclaire la façon dont peut se constituer l'ensemble des options pertinentes, que nous avons nommé X. Dans les théories de la décision publique en économie, cet ensemble est donné *a priori*. L'approche proposée permet d'expliquer comment cet ensemble peut être construit itérativement au cours du débat. La seconde porte sur la répétition des arguments. En effet, un constat empirique évident est qu'une délibération voit souvent les mêmes arguments répétés par les mêmes personnes. *A priori*, dans un modèle où la communication serait parfaite, c'est-à-dire débarrassée des ambiguïtés propres au langage naturel, les arguments seraient donnés une fois pour toutes. Mais, du fait des ambiguïtés engendrées par la formulation retenue, la délibération agit un peu à la manière de la construction d'un immeuble. À chaque étape, un nouvel argument est pris en compte, puis classé par chacun des individus. Cela conduit à définir le débat à repasser plusieurs fois sur les mêmes arguments puisque chacun doit faire la preuve qu'il a bien pris en compte chaque argument et qu'en plus il les a hiérarchisés.

La troisième, corollaire de la seconde, montre qu'un débat a toutes les chances d'être d'autant plus long que le nombre de participants est important et que le nombre d'options à discuter est élevé. Ceci implique notamment que des questions trop complexes risquent de ne pouvoir être

débatues dans des délais raisonnables. Il y aurait une sorte de limite théorique à ce qui peut être débattu.

Conclusion

La théorie économique a globalement négligé la question de la délibération. Nous pensons avoir donné ici un certain nombre d'éléments qui permettent de conclure en faveur de la thèse selon laquelle cette négligence aurait son fondement dans la manière dont la théorie économique modélise la prise de décision publique. Plus précisément, la théorie économique opère une coupure entre l'individu et son environnement, dans la mesure où les préférences individuelles sont fixées indépendamment de l'environnement et ne sont donc pas modifiées par celui-ci, à l'instar du consommateur dont les préférences ne dépendent pas du système de prix.

Il nous semble que la délibération, fait fondamental de la démocratie, reste largement incomprise des théories économiques justement en raison de cette coupure. Rendre compte dans les théories individualistes d'un changement des préférences, en réponse à des modifications de l'environnement, pose d'importantes difficultés. Pour autant, il serait hâtif, ou du moins prématuré, de conclure que ces théories ne peuvent rendre compte de la délibération. En effet, diverses pistes décrites ici permettent d'envisager un contournement de ce problème.

À l'heure où les économistes s'interrogent volontiers sur les rapports entre phénomènes économiques et démocratiques et sur leurs rapports avec les disciplines voisines, il nous semble que la question de la délibération constitue un point de passage incontournable des réflexions à venir.

Bibliographie

- Arrow K. (1951, 1963), *Social Choice and Individual Values*, New York, John Wiley and Sons.
- Austen-Smith D. (1990), « Information Transmission in Debate », *American Journal of Political Science*, vol. 34 pp. 124-152.
- Austen-Smith D. (1990) « Information Aggregation, Rationality and the Condorcet Jury Theorem » (with Jeff Banks), *American Political Science Review*, 1996 (90), pp. 34-45.
- Austen-Smith D. et Feddersen T. (2002), « Deliberation and Voting Rules », working paper.
- Blondiaux L. et Sintomer Y. (2002) « Démocratie et Délibération » *Politix*, vol. 15, n° 57.
- Boiteux M. (dir), (2001), *Transports : choix des investissements et coût des nuisances*, La Documentation française, 325 p.
- Boltanski L. et Thévenot L. (1991), *De la justification*, Paris, Gallimard.
- Breton P. et Gauthier G. (2000), *Histoire des théories de l'argumentation*, La Découverte, Paris.
- Downs A. (1958), *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper and Row
- Elster J. (dir.) (1998), *Deliberative Democracy*, Cambridge (RU) & New York, Cambridge University Press.
- Elster J. (1984), *Ulysses and the Sirens*, Cambridge (UK) & New York, Cambridge University Press.
- Fourniau J.-M. (dir.), *Territoire, débat public, démocratie, Société française*, n° 12-13, octobre-décembre 1998, Paris.
- Granger G.-G. (1989, nouvelle édition), *La Mathématique sociale du marquis de Condorcet*, Paris, Odile Jacob.
- Varet G., André L. et Passeron J.-C. (dir.), (1995), *Le Modèle et l'Enquête*, éditions de l'EHESS, Paris.
- Habermas J. (1997), *L'Espace public : archéologie de la publicité comme dimension constitutive de la société bourgeoise*, Payot, Paris.
- Hollard G. (2003) « Un modèle économique de délibération », in rapport de recherche pour le ministère de l'Environnement, sous la direction de J.-M. Fourniau.
- Hollard G. et Leborgne M. (2001) « Quelques pistes de réflexion sur ce que concerter veut dire », in *Métropolisation, gouvernance et citoyenneté*, ouvrage collectif sous la direction de Donzel A., éditions Maisonneuve et Larose, Paris.
- Hirschman A. (1995) *Défection et Prise de parole*, Fayard (trad. C. Besseyrias de l'ouvrage paru en 1970 Harvard Univ. Press)
- Livet P. (2002), *Emotions et Rationalité morale*, PUF, Paris.
- Livet P. (2002), « Formaliser l'argumentation en restant sensible au contexte », *Revue Enquête*, L'argumentation preuve et persuasion, éditions de l'EHESS.
- Latour B. (1999), *Politiques de la nature*, Paris, La Découverte.
- Manin B. (2002), « L'idée de démocratie délibérative dans la science politique contemporaine », entretien avec Bernard Manin, in *Politix* vol. 15 pp. 37-55.
- Mueller D. (1997), *Perspectives on Public Choice*, Cambridge University Press.
- Bastien F. et Neveu E. (1999), *Espaces publics mosaïques. Acteurs, arènes et rhétoriques des débats publics contemporains*, Rennes, Presses de l'université de Rennes.
- Passeron J.-C. (2002) « Logique formelle, schématique et rhétorique », *Revue Enquête*, L'argumentation preuve et persuasion, éditions de l'EHESS
- Rosanvallon P. (2000), *La Démocratie inachevée*, Gallimard, Paris.
- Rubinstein A., (2000) *Economics and Language*, Cambridge University Press.
- Schumpeter J.A. (1942), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, 1974, Payot, Paris.
- Stiglitz J.E. (2002), *La Grande Désillusion*, Arthème Fayard, Paris.

Stiglitz J.E. (2004), *Quand le capitalisme perd la tête*, Collection Document Fayard, Paris.

Urfalino P. (1999), « La Délibération et la Dimension normative de la décision collective » in
Commaille J., Dumoulin L. et Robert C., *La Juridicisation du politique. Leçons scientifiques*,
Paris, *Droit et société*, Série politique n° 7, pp. 165-194.