

Éthique publique

Revue internationale d'éthique sociétale et gouvernementale

vol. 17, n° 2 | 2015 :

Enjeux éthiques des (biens) communs

Marchés ou communs ? Critères d'arbitrage

De l'entente entre pairs comme bien commun

LUC BONET

Résumés

Français English

Il n'y a pas de biens communs en soi, mais des « systèmes de ressources » (Elinor Ostrom) dont la gestion commune entre pairs, en vue de bénéfices conjoints, s'avère plus souhaitable à leurs yeux que la gestion par des droits de propriété privé, parfois impossible, ou la gestion par une autorité centrale, toujours possible.

On peut ainsi rapporter la gestion de biens communs à la problématique originelle de l'agir communicationnel qui, pour Jürgen Habermas pose les conditions a priori d'une action collective entre pairs. Soit précisément les conditions préalables à la mise en œuvre de processus d'auto-organisation et d'autogouvernance. Processus qui distinguent, pour Ostrom, la gestion de biens communs des représentations économiques dominantes pour lesquelles l'action collective n'est qu'une interaction (le cas du marché) ou dépend d'une autorité centrale (celle de l'entrepreneur ou de l'État).

There are no commons per se but common pool resources (Elinor Ostrom) whose common management among pairs to get combined benefits are more desirable than management by private property rights, sometimes impossible, or management by a central authority, always possible.

So one can relate common management among pairs to the original issue of Communicative Action which for Jürgen Habermas lays down conditions of collective action among pairs a priori and which are the preconditions to the implementation of a self-organization and self-governance process. For Ostrom this process distinguishes the management of commons from the dominant economic representations for which collective action is only an interaction (the case of the market) or depends on a central authority (of the entrepreneur or the State).

Entrées d'index

Mots-clés : Ostrom, Habermas, auto-organisation, autogouvernance

Keywords : Ostrom, Habermas, self-organization, self-governance

Texte intégral

Le langage n'appartient à personne

Siri Hustvedt

[D]es collectivités qui ne ressemblent ni à l'État, ni au marché

Elinor Ostrom

- 1 Sur la base d'études empiriques, Elinor Ostrom¹ a dénoncé les « métaphores » qui ignorent ou excluent la capacité d'individus à s'entendre entre pairs, en vue de bénéfices conjoints et dans la perspective du temps long que demande la gestion d'un système de ressources (*common pool resource*). La déclinaison pratique de cette gestion entre pairs renvoie à des « processus d'auto-organisation et d'autogouvernance ».
- 2 L'auto-organisation se rapporte à la capacité d'individus à former un groupe propre à édicter des règles de manière autonome. L'autogouvernance se rapporte à la capacité du groupe lui-même à rendre conformes aux règles édictées les comportements de ses membres.
- 3 Le domaine initial de l'étude, la gestion de ressources naturelles à l'accès non régulé par des droits de propriété privée, traite de « biens », soit des ressources pour des « appropriateurs », qui prélèvent des unités de ressources dans un stock (pêcheurs en zone littorale, irrigants, etc.). Stock qui pour n'être pas produit originellement par l'activité humaine n'en reste pas moins soumis à une contrainte, le respect du taux de prélèvements rapporté au taux naturel de renouvellement du stock. De là la notion de « système de ressources » qu'il s'agit de gérer pour éviter l'épuisement durable des ressources. Cette gestion porte aussi bien sur la régulation de l'accès que sur des mesures techniques quant à l'amélioration du système lui-même. Les pairs sont pour notre auteure à la fois des « appropriateurs » et des « producteurs » (« ceux qui entreprennent des activités de construction ou de réparation, ou toute autre action visant à assurer la subsistance du système de ressources en tant que tel »²). Le système existe économiquement et politiquement, en tant qu'il est « produit », techniquement et institutionnellement.
- 4 Le système de ressources, ainsi détaché d'une représentation passive (comme « bien commun », « foncier ou intellectuel » ou encore « matériel et immatériel ») présente les caractéristiques de ce qu'on appelle une *entreprise* dans le champ économique d'activités. Cet élargissement au domaine de l'entreprise trouve ses équivalents empiriques, décontextualisés du caractère naturel ou à tout le moins public des ressources, dans les « entreprises auto-organisées » dont les exemples abondent, nous dit Ostrom³. La gestion en question est donc un cas particulier parmi l'ensemble des situations où la gestion d'un système de ressources fait appel à des processus d'auto-organisation et d'autogouvernance.
- 5 De la même manière, les « métaphores » convoquées ne se bornent pas au traitement du cas particulier des « biens communs », mais bien à tout ce qui ressort de « l'action collective » dont la régulation ferait appel ; c'est le sens des « métaphores », soit à une

autorité extérieure aux parties prenantes (le « Léviathan » hobbesien), capable de les contraindre, sur le modèle de l'État comme autorité hétérogène (mais aussi bien de l'entrepreneur sous la même figure d'un centre de décision unitaire vis-à-vis de subordonnés). Soit au jeu spontané d'interactions stratégiques aboutissant à des situations d'équilibres (théorie des jeux), sur le modèle du marché.

- 6 S'il s'agit là de « métaphores » pour Ostrom, c'est que ces traitements – illustrés par des expériences imaginaires (propres à la « métaphore des jeux⁴ » ou encore le pâturage virtuel, utilisé par des « appropriateurs » qui ne communiquent pas entre eux chez Hardin) – tournent le dos à la réalité, ne sont pas testés empiriquement, contrairement aux expériences d'action collective étudiées scientifiquement par notre auteure et ses collaborateurs.
- 7 Or Ostrom ne s'attaque pas à l'hypothèse de base de ces « métaphores », qui permet de comprendre pourquoi elles ignorent ou excluent les expériences réelles. Son modèle théorique s'arrête à l'examen des « variables situationnelles » qui favorisent ou défavorisent les processus d'auto-organisation et d'autogouvernance comme « choix constitutionnel ». Ce choix, de s'entendre entre pairs pour organiser et gouverner l'action collective envisagée, ne rend pas compte de ses conditions de possibilité originales, *conditions de possibilité d'une action collective en général*, qui existent avant le « choix » et indépendamment des situations.
- 8 De fait, les travaux d'Ostrom, à partir du cas particulier des « biens communs », nous semblent bien plutôt propres à distinguer ce qui précisément est à l'œuvre dans tous les domaines d'activités collectives, dans l'échange marchand comme dans les entreprises, dans le foyer comme dans l'activité de l'État ou encore dans l'organisation interétatique, soit ce que Jürgen Habermas appelle l'agir communicationnel et dont la gestion entre pairs d'un système de ressources est en quelque sorte paradigmatique dans le domaine pratique.

Sur l'hypothèse de base des « métaphores »

- 9 Pour la théorie économique standard comme pour la théorie des jeux et l'individualisme méthodologique en sociologie, l'hypothèse de base est que toute action collective peut être ramenée à l'orientation individuelle des acteurs sous un agir stratégique, qui ne vise que son seul succès personnel. Dès lors ce qui relève d'un ordre social renvoie soit à des systèmes d'action collective sous autorité hiérarchique pour ce qui relève des organisations en interdépendance interne (entreprises, collectivités publiques ou privées), soit à des équilibres systémiques d'actions indépendantes pour ce qui relève des individus et des organisations en interdépendance externe (marché). Les acteurs d'une action collective ne coopèrent pas, ils co-opèrent⁵, chacun ne visant que son seul succès personnel, agissant stratégiquement dans un cadre institutionnel donné. L'action collective n'est finalement qu'un effet de perspective pour un observateur peu averti : la coordination est un résultat empirique et non la condition de possibilité du résultat.
- 10 Pour Habermas, la coordination d'actions est un processus qui passe par l'agir communicationnel, qui vise l'entente intersubjective. Indépendamment des dispositions morales des uns et des autres et dans des situations où l'accord d'autrui est susceptible d'être refusé, la coordination d'actions entre Ego et Alter demande une entente qu'Habermas qualifie d'« intersubjective ». Or une action en fonction de l'entente doit obéir aux « inévitables présuppositions d'une praxis argumentative qui ne peut être

menée à bien qu'en commun avec les autres » (Habermas, 1992 : 95), soit une éthique de la discussion que les conditions de possibilité de l'entente enveloppent et que la communication développe. Une éthique de la discussion qui répond aux exigences du principe D formulé ainsi par Habermas : « sont valides strictement les normes d'action sur lesquelles toutes les personnes susceptibles d'être concernées d'une façon ou d'une autre pourraient se mettre d'accord en tant que participants à des discussions rationnelles »⁶ (Habermas, 1997 : 123).

11 Le devoir ne vaut pas obéissance et deux types d'agir sont en lice : agir communicationnel et agir stratégique. Ni l'un ni l'autre agir ne sacrifient la visée d'un succès personnel, mais l'un doit remplir pragmatiquement les conditions de l'entente quand l'autre prétend s'en exonérer dans la visée de son *seul* succès personnel.

12 Hors situation de coercition radicale (qui ne demande rien à Alter mais impose l'obéissance) l'agir stratégique, lové dans la communication, se présente comme une forme d'opportunisme au sens de Williamson : un « intérêt personnel doublé de ruse »⁷ (cité par Ostrom, 2010 : 51). Un risque qui ne se cantonne pas à la problématique du *free rider* ou du « passager clandestin » dans les situations où l'action collective passe par un effort partagé entre un nombre indéfini d'acteurs, mais occupe tous les problèmes que la pensée économique détermine sous la notion d'« asymétrie d'informations » ou encore d'« aléa moral » dans la sphère marchande comme entrepreneuriale. Une notion qui n'est pas sans masquer l'asymétrie décisionnelle qui distingue les statuts des uns et des autres, en quoi précisément ils ne sont pas pairs.

13 Dans un premier temps, nous rappellerons les thèses principales d'Habermas concernant l'agir communicationnel. Nous aborderons dans un deuxième temps la notion de « coûts de transaction » mise en exergue par Ronald Coase et qui fonde la réflexion néo-institutionnelle dont se réclame Ostrom. Nous concluons sur l'apport croisé, réciproque, entre les études d'Ostrom relativement à des situations contextualisées d'entente entre pairs et la réflexion théorique d'Habermas qui, à partir des conditions de possibilité, pragmatiques et universelles, d'entente par la communication, tend à un projet de démocratie radicale, dont précisément les expériences de gestion de biens communs sont un exemple de réalisation paradigmatique.

L'agir communicationnel premier, l'agir stratégique dérivé

Agir stratégique et décisions pour soi

14 La théorie économique standard comme la théorie des jeux ou encore l'individualisme méthodologique puisent leur cohérence dans cette force de rappel qui ramène toute activité collective, y compris sous la perspective d'une organisation, à une interaction de décisions individuelles, de décisions pour soi, et ces décisions comme le fruit d'un agir stratégique.

15 L'agir stratégique n'a pas de connotation morale, l'individu, ou la personne morale, en ne visant que son seul succès personnel, peut aussi bien viser une action qu'un observateur qualifiera d'altruiste ou d'égoïste, ce qui importe est qu'il s'agit d'une action *unilatérale*, d'une décision pour soi qui dans son principe ne demande pas l'entente avec autrui, mais se contente de l'influencer (éventuellement pour le bien d'Alter d'après Ego mais dans tous les cas pour le bien d'Ego). Si personne n'agit pour échouer, le problème

n'est pas la visée d'un succès personnel mais la visée de son *seul* succès personnel, indépendant de l'entente avec autrui pour un objectif qui dès lors deviendrait commun et intersubjectivement partagé.

- 16 Les décisions pour soi n'engagent pas d'elles-mêmes envers autrui. Dès lors, soit la notion d'accords contraignants, nécessaire à un ordre social, passe par le recours à une autorité extérieure capable de les garantir, soit les situations d'interdépendance aboutissent à des équilibres qualifiés de stables, autre vision d'un ordre social, où les acteurs sont sensés ne pouvoir modifier leur stratégie individuelle sans en subir des conséquences négatives (équilibres de Nash en théorie des jeux, équivalents de la Pareto-optimalité en théorie du marché sous concurrence pure et parfaite).

Agir communicationnel et entente entre pairs

- 17 Que des êtres humains, dans le cadre d'activités volontaires non coercitives, doivent, d'une manière ou d'une autre, donner ou encore manifester leur accord pour coordonner leurs actions suppose de remplir des présupposés communicationnels. Un processus qu'Habermas désigne donc sous le vocable d'agir communicationnel. Celui-ci vise à l'entente intersubjective, un consensus interprétatif sur une situation qu'il s'agit de maîtriser.
- 18 Ce consensus interprétatif s'analyse sous ses aspects objectifs (sur ce qu'il faut faire), normatifs (les attentes légitimes de comportement) et subjectifs (faire ce que l'on dit) simultanément convoqués dans la visée de l'entente. À partir d'une critique possible (condensée en une réponse par oui ou par non), Ego et Alter (deux parties prenantes au moins) doivent s'assurer qu'ils partagent une même vision de ce qu'il faudrait faire, qu'ils sont des partenaires pertinents pour l'action envisagée et que chacun pense ce qu'il dit, ce qu'il promet de faire. Sans assurance sur ces trois aspects de la communication, l'accord ne sera pas donné par l'une au moins des parties prenantes.
- 19 Disons que j'estime avoir besoin d'aide pour ramasser les feuilles mortes du jardin (situation que je considère comme objective), je fais appel à un membre du foyer et pas au facteur qui vient déposer le courrier (aspect normatif lié à l'attente légitime de comportement). Ce membre du foyer est libre et en capacité de juger ma demande (Ai-je vraiment besoin d'aide ? – évaluation dans la sphère objective – S'agit-il d'un prétexte pour autre chose – évaluation subjective –, etc.). L'accord ou le refus ne sera donné qu'après examen de ces différents « présupposés » à l'entente.
- 20 Cette analyse de la communication, antérieure à une action collective, répond à la forme institutionnelle qu'Ostrom dégage s'agissant d'« une entreprise dans laquelle les individus conviennent a priori de coordonner leurs activités a posteriori » (Ostrom, 2010 : 56, en note).
- 21 La théorie de l'agir communicationnel de Jürgen Habermas défend ainsi une « rationalité de l'agir »⁸ contre la rationalité monologique d'acteurs indépendants. « L'intercompréhension est inhérente au langage humain comme son *telos* » (Habermas, 1997, Tome 1 : 297). C'est sur cette base langagière d'intercompréhension qu'un accord entre les parties est possible pour la maîtrise commune d'une situation :

Grâce à cette structure langagière, l'accord ne peut pas être induit par une simple influence exercée de l'extérieur, il doit être accepté comme valide par les participants. Pour cette raison il se distingue d'une *concordance* purement factuelle. [...] Un accord obtenu par la communication a un fondement rationnel [...] Certes, un accord peut être objectivement contraint, mais ce qui advient de *façon visible* par l'influence extérieure ou l'emploi de la violence ne peut compter subjectivement. L'accord repose sur des

Processus d'entente et coopération sociale

- 22 La coordination d'actions ne peut donc se réduire à un simple processus d'influences aboutissant à une « concordance purement factuelle » mais demande, si l'on exclut la coercition « visible », un processus d'entente qui passe par l'examen de « prétentions à la validité critiquables ». Cette distinction entre influence et entente s'appuie sur la définition classique de l'activité sociale donnée par Max Weber, définition qui dans sa généralité autorise les deux perspectives : « activité qui, d'après son sens visé par l'agent ou les agents, se rapporte au comportement d'autrui, par rapport auquel s'oriente son déroulement⁹ ».
- 23 Sous la représentation de l'activité sociale comme *jeu* d'influences, soit un jeu d'interactions stratégiques généralisé – chacun visant son seul succès personnel – on doit supposer que les acteurs partagent des informations sur le jeu et ses enjeux. Les règles comme le comportement d'autrui peuvent bien apparaître comme exogènes à chaque instant pour chacun des acteurs, mais pour autant ces règles données aux acteurs, comme le comportement anticipé de chacun par autrui, doivent être comprises *de la même façon* par chaque partie prenante d'une activité sociale. Il ne peut y avoir d'interactions sans entente aucune, chacun sait au moins ce que l'autre sait sur la situation, chacun connaît les règles de l'interaction et anticipe des comportements probables, chacun sait que l'autre sait et agit en conséquence¹⁰. L'interaction stratégique repose nécessairement sur un « savoir partagé ».
- 24 Ainsi il faut ajouter une condition exogène qui empêcherait toute communication pour prétendre à une pure interaction stratégique généralisée, soit en reprenant les métaphores convoquées par Ostrom : que cette communication soit impossible ou révoquée par hypothèse (ainsi du dilemme du prisonnier comme de la situation de pâturage chez Hardin) ou qu'on ne puisse jamais s'assurer de sa véracité subjective (problème du *free rider* ou de l'opportunisme, qui inhiberait toute volonté d'action collective chez Mancur Olson). Mais alors le terme de social n'a plus de sens spécifique : chacun joue contre un environnement, appliquant sa raison monologique à la situation, en bref ce que Marx appelait une « robinsonnade » ou la réification de relations humaines (autrui considéré comme un « fait social » ou un « objet social »).
- 25 Qu'une situation puisse se ramener au traitement d'informations par chacun n'a pas de dimension heuristique pour analyser les conditions de possibilité d'une activité sociale. On peut toujours avancer qu'une coordination d'actions se résume à une coordination de choix, que la coopération se résume à la formation d'une coalition qui ne se distingue pas d'un jeu non coopératif comme le veut la théorie des jeux, il n'en reste pas moins que l'accord ou la transaction effective suppose un jugement positif des parties sur les « prétentions à la validité critiquables » présentées. Ce sont là des conditions de possibilités a priori d'une transaction.

Coûts de transaction et coûts d'entente : Ronald Coase et le néo-institutionnalisme

- 26 L'école dite néo-institutionnelle, dont se réclame Ostrom, a décentré la théorie

économique du problème des prix et de leur ajustement dans l'offre et la demande.

27 La notion de « coût de transaction » chez Ronald Coase renouvelle la « vieille » perspective institutionnaliste sur l'économie, trop souvent échouée dans la dilution sociologique, historique ou encore politique du champ économique. Elle donne à cette perspective un contenu économique propre – axé sur l'analyse coût/avantage : le « coût de transaction » comme variable explicative non des institutions par elles-mêmes, mais de leurs alternatives dans les modes de coordinations (en l'occurrence entre marché, organisation et arrangements institutionnels).

28 Au problème théorique de la maximisation du produit individuel qui rend toute négociation pour « le partage des gains » soumise à un fort degré d'indétermination – nœud gordien que le marché est chargé de trancher –, Coase répond pragmatiquement par le constat d'accords toujours nécessaires dans la vie économique : « Le problème du partage des gains ne se résout pas, en règle générale, sans avoir recours à la conclusion d'un accord. Ceci n'a rien de surprenant. Ceux qui pensent qu'il est impossible de conclure des accords constateront qu'ils ne pourront effectuer eux-mêmes ni achat ni vente et qu'ils n'auront par conséquent aucun revenu. » (Coase, 2005 : 186, discussion sur la courbe des contrats). Sur la base d'une logique de la transaction plutôt que du choix individuel, c'est de la maximisation du « produit social total » que l'économiste doit s'occuper et pour cela comparer les « différentes dispositions sociales » (Coase, 2005 : 165) qui permettent la conclusion d'accords. Les travaux d'Ostrom sont dans la droite ligne de ce raisonnement dit néo-institutionnaliste.

29 Sur les coûts de transaction, Coase en reste à l'énumération d'une liste, ouverte, qu'il produit dans son texte de 1960, « le problème du coût social » :

30 Lorsque l'on souhaite opérer une transaction sur un marché, il est nécessaire de rechercher son ou ses cocontractants, de leur apporter certaines informations nécessaires et de poser les conditions du contrat, de conduire les négociations instaurant ainsi un véritable marché, de conclure le contrat, de mettre en place une structure de contrôle des prestations respectives des obligations des parties, etc. (Coase, 2005 : 23 et 137)

31 Conditions où nous retrouvons aussi bien les exigences objectives, normatives et subjectives propres à l'agir communicationnel et que doivent valider les potentiels cocontractants, que des dispositifs (« structure de contrôle ») destinés à minimiser le risque d'agir stratégique. Autant de conditions, autant de dispositifs dont la mise en place, le suivi, la validation supposent un coût, d'une part, et l'existence d'institutions, d'autre part. Dès lors, pour Coase, l'activité économique, le « produit social total » dépendra des institutions qui permettent la minimisation de ces coûts de transaction et favorisent l'entente.

Entreprise, organisation et action collective

32 Dans le raisonnement économique standard, le processus d'entente qui donne lieu à une prise collective de décision à l'intérieur d'un foyer, soit une unité de consommation, ou à l'intérieur d'une entreprise, soit une unité de production, passe soit à la trappe.

33 Du côté des unités de consommation, la notion patriarcale de « chef de famille » (toujours utilisée dans les enquêtes statistiques sur la consommation) suffit à rabattre tout problème de décision collective sur une décision individuelle. Du côté des unités de production, la figure classique de l'entrepreneur comme coordonnateur de facteurs de productions donne le change individuel nécessaire pour neutraliser toute analyse qui ferait appel à des processus d'entente, d'action et de décision collective, que ce soit dans l'entreprise constituée ou dans les accords entre les personnes qui ont procédé à sa constitution. L'entreprise peut ainsi tranquillement se décliner comme une unité de

décision individuelle qui maximise son profit¹¹.

34 C'est ici que l'introduction du raisonnement à partir des coûts de transaction est remarquable quand il distingue l'organisation du marché. Coase part de la réalité empirique des « firmes » où l'allocation des ressources est hiérarchique et non décentralisée comme dans le marché.

35 Le raisonnement repose sur un coût unitaire de transaction pour chaque partie prenante, préalable à la conclusion de « contrats entre individus ». La firme se présente alors comme un arrangement institutionnel où « l'entrepreneur » (« l'acheteur ») comme le « facteur » (c'est-à-dire le travailleur supposé indépendant et autonome, vendeur d'un service) minimisent les coûts de transaction. L'économie mutuelle sur ces coûts est obtenue par la conclusion d'un unique contrat : « Par le contrat, le facteur accepte, moyennant une certaine rémunération (fixe ou variable), d'obéir “dans certaines limites”¹² ». Nous avons dès lors une « relation d'autorité » conforme à la définition juridique du contrat de travail par la subordination de l'employé (qui n'est plus un travailleur indépendant et autonome) à l'employeur.

36 Comme alternative au raisonnement standard, l'article de Coase a l'immense avantage de ne pas assimiler la relation salariale au modèle d'un rapport marchand¹³. Il ouvre, à côté du marché, le champ de l'organisation comme phénomène économique à part entière, c'est-à-dire comme mode alternatif d'allocation de ressources.

37 Mais à peine ouvert, le champ de l'organisation est immédiatement rabattu sur une « relation d'autorité », sensée expliquer l'allocation hiérarchique des ressources, par laquelle l'entreprise comme organisation se distingue du marché comme système d'allocation décentralisée des ressources. Or, si la « relation d'autorité » nomme l'asymétrie décisionnelle entre employeurs et employés, elle n'explique rien, et notamment pas la constitution d'entreprises elle-même. Constitution qui doit faire appel, dans un contexte de « liberté d'entreprise », à des processus d'entente entre pairs : au sein du groupe d'associés qui fonde une entreprise (auto-organisation) et se réunit en conseil d'administration (autogouvernance). Qu'il s'agisse d'une entreprise dite capitaliste, d'une coopérative ouvrière de production ou encore d'une entreprise fondée par des professions libérales (l'exemple donné par Ostrom, voir *supra*), l'agir communicationnel est premier et ne peut s'expliquer par un agir stratégique. Le régime disciplinaire nécessaire à l'organisation *ex post* ne doit pas être confondu avec l'allocation des ressources décidée *ex ante*.

Conclusion

38 Ostrom précise que son domaine propre d'études (la gestion collective de systèmes de ressources naturelles) n'est qu'un cas particulier, une « illustration », pour une problématique plus large : « l'action collective par laquelle un groupe d'appropriateurs peut s'organiser volontairement pour conserver la valeur résiduelle de leurs propres efforts ». Relativement à cette problématique, il y a un hiatus entre un corpus théorique, en sciences économiques comme politiques, et la réalité empirique où « les exemples d'entreprises auto-organisées abondent ». C'est ce hiatus que relève Ostrom quand, face à la situation particulière de ressources naturelles à accès libre, ou plus précisément non régulé par des droits de propriété privée, les théoriciens en déduisent l'épuisement final des ressources. Une « tragédie » que seules l'attribution de droits de propriété (qui n'est pas toujours matériellement possible et nécessite toujours l'intervention d'une autorité hétérogène aux « appropriateurs ») ou la gestion de ces ressources par cette autorité (l'État, directement ou comme donneur d'ordres, ce qui est toujours possible) sont censées

éviter. Soit des solutions que n'ont pas adopté ou auxquelles n'ont pas été soumis les « appropriateurs » s'auto-organisant et s'autogouvernant pour la gestion de ces systèmes de ressources.

39 C'est pourquoi, sans préjudice pour celles et ceux qui argumentent des seuls bénéfices des « biens communs » (communs fonciers, communs intellectuels) en tant qu'objets qui échappent aux droits de propriété privée, situation qu'il s'agit de préserver ou de développer pour le bien de l'humanité, nous nous sommes intéressé d'un point de vue théorique à l'« enjeu central » des études d'Elinor Ostrom : « l'enjeu central [...] est d'identifier la manière dont un groupe d'appropriateurs se trouvant dans une situation d'interdépendance peut s'organiser et se gouverner lui-même afin d'obtenir des bénéfices conjoints permanents alors que chacun est confronté à la tentation de resquiller, de “tirer au flanc” ou d'agir de manière opportuniste » (Ostrom, 2010 : 43).

40 Le hiatus entre réalité et théories – disons dominantes (économiques, sociales, politiques) – repose sur ce qu'Habermas appelle l'agir stratégique, qui synthétise des formulations diverses au centre de cette théorie (de la célèbre expression d'Adam Smith : « chaque individu ne pense qu'à son propre gain » aux « stratégies dominantes » en théorie des jeux). Un agir stratégique de l'individu qui ramène les situations d'interdépendance à des situations d'interaction et les accords factuels entre individus (ou personnes morales identifiées à des centres de décision) à de simples compatibilités de plans d'action.

41 L'introduction de l'agir communicationnel permet de dépasser cette problématique et d'entrer de plain-pied dans la réalité : primo, les individus d'une société particulière (un « monde vécu ») se comprennent sur la base d'un « savoir partagé », secundo l'interdépendance, qui suppose une coordination d'actions, demande de passer des accords, tertio passer des accords nécessite d'en passer par une validation par chaque partie prenante de certaines « prétentions » réciproquement présentées, relevant des critères d'objectivité, de normativité et de subjectivité propre à la société où les parties prenantes ont été socialisées.

42 Cette entente, qu'Habermas qualifie d'intersubjective, visée mais non nécessairement obtenue, est coûteuse au sens de Coase et ce « coût de transaction », qu'il s'agit de minimiser pour faciliter les accords possibles, amène à des arrangements institutionnels divers.

43 Le marché est l'un de ces arrangements quand les acteurs, à partir de ce qu'ils possèdent, s'engagent dans des procès de transfert de droits de propriété sur des biens ou services. Le marché est un système de ressources comme un autre et il est significatif qu'Ostrom le qualifie de « bien public ». Les acteurs des échanges coordonnent leurs actions dans un agir communicationnel, qui pour éloigné qu'il soit du face-à-face, n'en est pas moins intense. La transaction suppose un accord dont la régulation – qu'il s'agisse de la présence du tiers judiciaire et législatif, ou encore de l'information transmise auprès de tiers après des transactions non conformes aux promesses – éloigne autant que faire se peut l'agir stratégique qui dérogerait aux « prétentions à la validité présentées » (sur la qualité du produit, sur la solvabilité des acteurs, etc.).

44 L'entreprise, comme organisation de la production, est un autre de ces arrangements institutionnels et c'est le cadre général du travail d'Ostrom, pas toujours bien identifié par les commentateurs. On doit à l'école dite néo-institutionnelle d'avoir dégagé la spécificité de l'entreprise, qui n'est pas un marché au sens où il suffirait de distinguer un entrepreneur comme simple acheteur et par la suite coordonnateur de services indépendants (capital, travail). La coordination de ces services est un problème spécifique aux organisations, quand il s'agit de produire collectivement des biens ou services qui seront vendus par la suite par l'entreprise, en bref de s'entendre dans un travail et non

dans un échange.

45 Face à ce problème, les théoriciens ont répondu par la « relation d'autorité » ou le modèle « principal-agent » qui renvoie au mode dominant de rapports de subordination dans l'organisation entrepreneuriale. Or, nous retrouvons dans ce problème spécifique de l'entreprise le pivot de la réflexion d'Habermas sur l'agir communicationnel : hors coercition « visible », l'accord des parties implique une entente intersubjective, sans réserve. Cette entente ne signifie pas que l'accord soit inconditionnel, il est attaché à la réalisation effective de « bénéfices conjoints » (Ostrom). Ce que précisément l'asymétrie décisionnelle – qui ne doit pas être confondue avec un régime disciplinaire discuté et accepté entre pairs – exclut en ouvrant directement la voie aux conflits stratégiques autour du « partage des gains ».

46 C'est pourquoi le travail d'Ostrom et de ses collaborateurs sur des situations empiriques d'entente entre pairs est si tranchant relativement à la pensée théorique dominante qui repose sur l'hypothèse de base de l'agir stratégique des acteurs, mais aussi par rapport à des représentations disons naïves d'une coordination d'actions basée sur des intérêts toujours communs et qui ne connaîtrait pas d'opportunisme, un agir communicationnel sans entraves...

47 Distinguer ce qu'Ostrom appelle les « principes de conception communs aux institutions durables de ressources communes » à partir des « similitudes entre les institutions de ressources communes et auto-organisées » (Ostrom, 2010 : 112-127, en particulier) est le travail théorique que notre auteure réalise à partir d'expériences du terrain. Il ne nous semble pas tout à fait trivial ou trop abstrait de chercher à compléter ce travail par une analyse des hypothèses de base qui empêchent ou au contraire favorisent la compréhension des phénomènes d'entente entre pairs, au cœur non seulement de « la gouvernance des biens communs » mais aussi de l'activité sociale en général. D'autant plus lorsque ces hypothèses de base s'appuient, pour l'agir communicationnel, sur les conditions pragmatiques et universelles d'un accord quand, alternativement, s'agissant d'un agir stratégique originaire, auquel est ramené toute activité sociale, les classes dominantes trouvent là leur ressource idéologique et autojustificative.

AOKI, Masahiko (2006), *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, Paris, éditions Albin Michel.

BONET, Luc (2010), « Proudhon-Coase, la propriété de la firme », *Revue internationale de l'économie sociale*, no 317, p. 87-92.

COASE, Ronald (2005). *L'entreprise, le marché et le droit*, recueil d'articles (1937 à 1988), Éditions d'Organisation.

GABRIÉ, Hubert et Jean-Louis JACQUIER (1994), *La théorie moderne de l'entreprise, l'approche institutionnelle*, Paris, Economica, 1994.

HABERMAS, Jürgen (1987), *Théorie de l'agir communicationnel*, Fayard.

HABERMAS, Jürgen (1992), *De l'éthique de la discussion*, éditions du Cerf, Flammarion.

HABERMAS, Jürgen (1997), *Droit et démocratie*, Gallimard.

OSTROM, Elinor (2010), *Gouvernance des biens communs*, Bruxelles, De Boeck.

SCHMIDT, Christian (2001), *la théorie des jeux, essai d'interprétation*, Paris, Presses universitaires de France.

TIROLE, Jean (1993), *Théorie de l'organisation industrielle*, Tome 1, Economica.

WEBER, Max (1971), *Économie et Société*, Paris, Plon.

WILLIAMSON, Oliver E. (1994), *Les institutions de l'économie*, Paris, InterÉditions.

Notes

1 Dont seul l'ouvrage *La gouvernance des biens communs* (traduit en français en 2010) sera

utilisé ici. Il est révélateur que l'éditeur en langue française ait choisi de substituer au sous-titre initial – *The evolution of Institutions for Collective Action* – la formule « Pour une nouvelle approche des ressources naturelles » qui cantonne le travail d'Ostrom, et contre son propos, dans les limites propres à des ressources naturelles.

2 Ostrom (2010 : 46). Les situations d'appropriateurs non « producteurs » n'étant pas des situations de gestion, mais assimilables à de la « pure » consommation.

3 Ostrom, (2010 : 39). Voir les exemples entrepreneuriaux donnés par Ostrom.

4 Nous reprenons la formule à Schmidt (2001 : 2).

5 Nous reprenons cette distinction à Schmidt (2001).

6 On remarquera qu'Ostrom suppose qu'il n'y a pas d'externalités négatives dans la gestion des systèmes de ressources étudiés, ainsi les « personnes concernées » se bornent aux personnes gestionnaires.

7 Rappelons que Williamson (1994) met en tension la contractualisation (*Homo Contractor*) comme phénomène économique menacé précisément par l'opportunisme.

8 Dans le sous-titre du tome I de la TAC, Habermas, 1997.

9 Dans *Économie et Société*, cité par Habermas.

10 Que les règles soient considérées comme imposées (dans un jeu non coopératif statique) ou le résultat institutionnalisé de l'apprentissage diachronique des résultats des jeux d'interaction (jeux évolutionnaires, voir Aoki, 2006).

11 Comme le dit pudiquement Jean Tirole dans un ouvrage devenu un classique : « Pour simplifier les choses, je traite les entreprises comme des unités de décision individuelles qui maximisent leurs profits. Dans pratiquement tout le livre, l'on a écarté les problèmes du contrôle des dirigeants d'entreprise par les actionnaires, les banques, ou les marchés financiers. La délégation et le contrôle au sein de l'entreprise sont également ignorés » (1993 : 7).

12 Coase (2005 : 57 et note 3). « Il est tout à fait possible de ne fixer aucune borne au pouvoir de l'entrepreneur ; cela reviendrait à un système d'esclavage volontaire. Selon Francis R. Batt [...] un tel contrat serait nul et non avenu ». Habermas dirait non valable subjectivement.

13 Sur l'analyse antérieure de Proudhon sur cet aspect « autoritaire » de l'entreprise capitaliste en interne (comme modèle général), non réductible à un rapport marchand, voir Bonet (2010).

Pour citer cet article

Référence électronique

Luc Bonet , « De l'entente entre pairs comme bien commun », *Éthique publique* [En ligne], vol. 17, n° 2 | 2015, mis en ligne le 18 avril 2016, consulté le 06 juin 2017. URL : <http://ethiquepublique.revues.org/2258> ; DOI : 10.4000/ethiquepublique.2258

Auteur

Luc Bonet

Luc Bonet est enseignant vacataire à l'Université du Maine, Faculté de droit, sciences économiques et gestion, chargé du cours *Théorie économique et mutualité* en Master 2, management du Tiers secteur. À titre de responsable associatif, il est également président de la Maison de la Solidarité à Poitiers (France). Sa contribution *Économie et régulation communicationnelle* a été retenue en atelier au Colloque international Recherche et Régulation 2015 : La théorie de la régulation à l'épreuve des crises, à Paris <http://theorie-regulation.org/colloques/colloque-rr-2015/>. Luc Bonet a également publié des articles dans la *Revue internationale de l'économie sociale*, en 2010 *Proudhon/Coase, la propriété de la firme* <http://recma.org/node/1074> et en 2013 *Pour une théorie économique mutualiste, profit versus surplus mutuel* <http://recma.org/node/32200>

Droits d'auteur

Tous droits réservés

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies. [En savoir plus](#)