

Conflit, Négociation et Coopération du point de vue de l'Économie

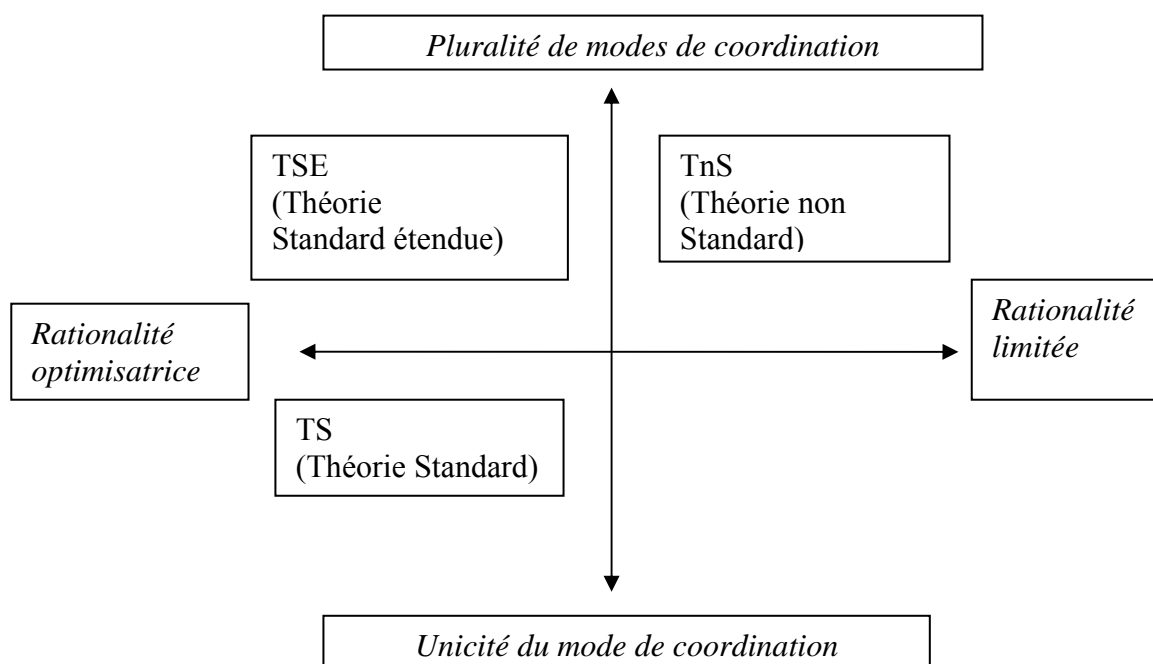
Olivier FAVEREAU

Sciences Économiques

Je vais utiliser, en guise de table d'orientation, les 2 axes de coordonnées suivants pour parler de l'économie, avec un minimum de précision malgré la généralité du champ couvert par mon propos :

Horizontalement : la rationalité individuelle, soit sous sa forme forte mais peu réaliste dans la théorie économique usuelle (l'optimisation des moyens disponibles au service de l'intérêt individuel), soit sous une forme moins calculatrice mais plus réaliste (la rationalité dite limitée ou située, où l'on procède par objectifs, et où l'intérêt se complexifie du fait de l'appartenance à des collectifs).

Verticalement : la coordination interindividuelle, soit sous la forme commode mais restrictive d'un appui exclusif sur les mécanismes de marché, soit sous la forme complexe mais plus satisfaisante d'une pluralité de mécanismes (par exemple, règles d'organisation, en plus des lois du marché).



Cela délimite 3 conceptions de la théorie économique (la 4^{ème} case est vide, pour ce qui nous concerne), ordonnées logiquement et historiquement (TS→TSE→TnS), donc 3 façons de poser le problème « conflit/coopération ». Pour guider l'intuition, on peut penser successivement à un collectif représenté par : une bourse des valeurs (TS), une discussion d'affaires entre deux industriels retors (TSE) et une assemblée parlementaire (TnS).

1. TS : c'est la théorie de l'équilibre général. Des individus rationnels sont confrontés à un marché anonyme. Peut-on parler de conflit dans ces conditions ? Peut-être de conflit de « position » (je voudrais que le marché soit orienté à la baisse si je suis acheteur) mais il n'y a, au sens strict, ni conflit d'intérêts, ni conflit de valeurs – et, par conséquent, il n'y a pas non plus de coopération. Ne se pose au fond qu'un problème de coordination (de chacun avec tous) et, de fait, c'est le vocabulaire premier de l'économie (avec la notion de « rationalité optimisatrice », mais, notons-le, face à un environnement inerte).

2. TSE : le marché cesse d'être anonyme. Chaque individu contracte nommément avec un autre individu, comme il est de règle, dans la vie économique la plus courante. Cette fois, la rationalité optimisatrice se fait stratégique, et l'on entre dans le domaine de la Théorie des Jeux : il faut anticiper ce que va faire l'autre, sachant qu'il est comme soi-même, calculateur et égoïste. Dès lors, le conflit d'intérêts devient possible, mais pas encore le conflit de valeurs (l'autre est mon double). En revanche, le cas de la coopération semble, à première vue, ambigu : l'autre ne sera jamais intrinsèquement coopératif, de par l'hypothèse de rationalité ; tout au plus peut-on inciter son comportement à être (comme s'il était) coopératif, en faisant en sorte (par des avantages ou des menaces de représailles) qu'il soit de son intérêt bien compris d'être (comme s'il était) coopératif. Voilà un point intéressant : en passant au plan stratégique, c'est-à-dire en faisant de l'autre une réplique fidèle de soi, on voit enfin émerger le conflit, dans un sens minimaliste (quoique réaliste), mais seulement le conflit.

3. TnS : cette fois, la pluralité des modes de coordination (ex : le marché et toutes ses variétés mais aussi l'organisation hiérarchique/bureaucratique, ou l'Etat ou encore le réseau amical, etc.) va exercer tous ses effets, du fait que, si les individus sont toujours rationnels, ce ne sont plus les calculateurs fanatiques et obsessionnels que supposait la théorie économique traditionnelle. L'agent économique accède à d'autres niveaux de définition de soi que le seul niveau strictement individuel, abstraction faite de toute relation interpersonnelle. Un deuxième niveau d'identité apparaît, disons « social », en tant que membre d'un collectif, et ce collectif peut revêtir de multiples formes pour le même individu : sa famille, son entreprise, son parti politique, son association d'anciens, etc. (On pourrait définir un 3^{ème} niveau d'identité, proprement « humain », au-delà de toutes les appartenances sociales – mais laissons cela). Désormais les possibilités de conflit vont se démultiplier, en même temps qu'émergent les possibilités de coopération authentique ! En effet, les conflits de valeurs viennent se surajouter aux conflits d'intérêts et de positions, C'est la conséquence paradoxale de ce que deux membres du même collectif ont maintenant à choisir entre la poursuite de leur intérêt individuel et cet altruisme limité qui consiste à jouer ensemble au service du collectif. D'un autre côté, on va voir arriver des conflits d'intérêts entre groupes (à distinguer des conflits de positions), alors que, dans tout ce qui précède, on s'était limité aux conflits interindividuels !

De ce rapide survol, l'économiste peut dégager quelques enseignements, un peu sommaires mais peut-être illustratifs, sur trois types de questions :

1. Sur (les risques de) conflit et (les chances de) coopération, d'abord. Le message qui apparaît en filigrane de ce survol peut se résumer dans ce que l'on pourrait appeler l'effet Saint Paul : « Les possibilités de coopération (dé)croissent avec les possibilités de conflit – et réciproquement ». Au fond les risques et les chances évoluent en parallèle, en passant de la TS à la TSE, et de celle-ci à la TnS. Optimistes et pessimistes y trouveront confirmation de leur point de vue spontané sur la nature humaine ! On comprend mieux la confiance de Gorbatchev aux Américains : « Nous sommes en train de vous faire quelque chose de terrible, nous sommes en train de vous priver d'ennemis. »

2. Sur la question de la négociation, ensuite. Celle-ci est l'opérateur qui fait passer de la situation de conflit à toute situation comprise dans l'intervalle coordination/coopération. Dans la TS, il n'y a pas de négociation, parce qu'elle n'est pas nécessaire : le marché en tient lieu. Dans la TSE, il y a cette fois une négociation effective, entre des partenaires également méfiants et rusés. La difficulté ici est que les deux partenaires ne disposent que d'un seul niveau d'analyse de la situation : la négociation est dite exclusivement « distributive ». On se partage un certain résultat donné, et ce que gagne l'un est obtenu au détriment de l'autre. Dans la TnS, au contraire, on peut imaginer des scénarios gagnant/gagnant, correspondant à ce que les spécialistes de relations professionnelles appellent des négociations « intégratrices ». Le paradigme est offert par la réflexion de Jean Monnet, le 20 juin 1950 à l'ouverture de la conférence qui devait déboucher sur la création de la CECA (Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier) : « Nous ne sommes pas ici pour négocier des avantages mais pour trouver notre avantage dans l'avantage commun »

3. Sur la question du Social et du Collectif, enfin. Il est exogène dans la TS (le marché est déjà là, tel un dieu créateur bienveillant), vide dans la TSE (il n'y a que des individus s'observant les uns les autres), à construire, pour le meilleur et pour le pire dans la TnS. Cette ambivalence se retrouve finalement à toutes les étapes et à tous les niveaux de l'analyse économique. Conflit et Coopération s'opposent bien sûr mais comme les deux faces d'une même pièce : si vous voulez ou craignez plus de l'un, il faut vous dire que vous aurez aussi plus de l'autre.

Ce sera ma conclusion.