

Rationalité et sciences sociales

M. Jon ELSTER, professeur

Les décisions collectives

Le cours de l'année 2009 a constitué le premier volet d'un triptyque sur les décisions collectives. Ce cours avait pour but de définir la notion de décision collective. Les cours des deux années suivantes se concentreront sur des cas particuliers afin de voir comment les détails de certains épisodes peuvent inspirer des propositions plus générales ou, au contraire, servir de contre-exemples aux généralisations hâtives. Les deux cas étudiés seront la Convention fédérale à Philadelphie (1787) et la première Constituante française (1789-1791).

Les trois premières conférences ont tenté de définir les décisions collectives en spécifiant leurs particularités par rapport aux décisions individuelles, et en énonçant leurs formes élémentaires. Les conférences suivantes ont porté sur l'argumentation puis sur le vote. La dernière conférence a ébauché une théorie normative des décisions collectives.

Je propose de définir ainsi les décisions collectives :

Un processus de décision collectif est une interaction horizontale entre les membres d'un groupe quelconque animée par l'intention réelle ou apparente d'aboutir à un choix qui crée la permission, l'obligation ou l'interdiction pour un groupe d'individus d'effectuer certaines actions. Ce choix, s'il est effectif, c'est-à-dire réalisé et respecté, constitue la décision collective.

En ce qui concerne l'idée d'interaction *horizontale*, elle implique surtout l'absence d'une hiérarchie formelle avec un décideur au sommet qui a toujours le dernier mot. Cette définition soulève la question épineuse du rapport entre le groupe dont émane la décision collective et le groupe qui est affecté par elle. *A priori*, il peut y avoir cinq rapports possibles entre le premier groupe, les acteurs, et le deuxième groupe, les *sujets* :

1. le groupe des acteurs est identique au groupe des sujets ;

2. le groupe des acteurs est inclus dans le groupe des sujets ;
3. le groupe des sujets est inclus dans le groupe des acteurs ;
4. le groupe des acteurs et le groupe des sujets se recoupent partiellement ;
5. le groupe des acteurs et le groupe des sujets sont entièrement distincts.

Il y a une forte pression normative, dans les sociétés modernes, en faveur soit du premier soit du dernier rapport. De manière stylisée et schématique, supposons qu'au début du processus on observe le quatrième cas de figure, avec recouvrement partiel des acteurs et des sujets. À partir de là, il peut y avoir soit une tendance à l'inclusion des sujets exclus, soit à l'exclusion des sujets inclus.

Il faut ajouter que trois catégories de personnes sont pertinentes pour l'analyse des décisions collectives : non seulement les *acteurs* dont l'interaction produit la décision et les *sujets* dont la vie est affectée par la décision, mais aussi, s'il y en a, les *observateurs* du processus de décision.

Il est nécessaire de compléter cette définition en formulant les différences entre les décisions collectives et les décisions individuelles. J'analyse notamment le *dilemme discursif* ou *paradoxe doctrinal*. Pour spécifier les problèmes soulevés spécifiquement par les décisions collectives, je critique des manières d'assimiler les décisions collectives à des décisions individuelles. J'explique par exemple pourquoi l'analyse du choix individuel en termes de croyances et de préférences de l'agent ne se laisse pas transposer au niveau collectif. Les propositions qu'on a faites dans ce sens reviennent à stipuler l'existence d'une volonté générale qui est *révélée* plutôt que *déterminée* par le vote majoritaire. Mais à mon avis, il s'agit d'une absurdité métaphysique.

Je poursuis cette définition des décisions collectives en soutenant qu'il y en a trois, et seulement trois, formes élémentaires (ou modules) : *argumenter*, *négocier* et *voter*. Dans les décisions collectives un peu complexes, on observe le plus souvent la présence simultanée des trois modules. En fait, et cela a été un thème constant du cours, l'usage d'un module donné peut ouvrir la voie à un autre. Il convient notamment de souligner le fait que le vote, aussi bien que l'argumentation, se prête aux marchandages.

À partir d'exemples sont examinées les différentes combinaisons possibles entre ces trois modules.

J'ai ensuite tenté d'expliquer pourquoi ces trois modules épuisent les formes de la décision collective. Ma démonstration a pour point de départ le concept de « consensus apparent » proposé par Philippe Urfalino. Ce mode de décision consiste, à l'issue d'une délibération collective, en le constat non opposé fait par un président de séance, qu'une certaine proposition peut être adoptée. Pour distinguer cette prise de décision par non-opposition de la dictature, il faut qu'il y ait la possibilité d'un vote formel (« l'ombre du vote ») ou la possibilité d'exprimer une objection. La décision par non-opposition présuppose donc toujours la

possibilité de recourir au vote ou à l'argumentation. Or, on ne peut qualifier d'élémentaires que les formes permettant d'aboutir à une décision sans faire aucune référence, directe ou indirecte, à une autre forme. Le vote et la négociation remplissent certainement cette condition. Même si les négociations sont souvent, dans la pratique, accompagnées d'argumentation et suivies d'un vote, elles sont capables d'exister à l'état pur, si l'on peut dire, comme c'est le cas aux puces. De même, le vote ne présuppose pas qu'il y ait eu une argumentation préalable entre les votants. Ainsi, la décision par non-opposition ou « consensus apparent » ne saurait être qualifiée de forme élémentaire.

On peut en outre se demander si l'une de ces trois formes élémentaires est plus fondamentale que les autres. Il semble que l'argumentation est plus fondamentale que le vote ou la négociation, puisque l'utilisation des deux derniers requiert *une prise de conscience*.

Après cet essai de définition générale, une large partie du cours s'interroge sur le rôle de l'*argumentation* dans les décisions collectives.

Argumenter, c'est *donner des raisons* en faveur d'une proposition *factuelle* ou *normative*. Dire qu'argumenter consiste à donner des raisons ne fait évidemment que déplacer le problème de la définition, car qu'est-ce qu'une raison ?

Dans le cas d'une proposition factuelle, on sait plus ou moins ce qui compte comme raisons. Il s'agit d'autres propositions de fait auxquelles nous attachons déjà une certaine probabilité et qui, par une logique déductive ou inductive, tendent à rendre certaine ou plus probable la proposition en question. Dans le cas de l'induction, de loin le plus important dans les situations que j'examine dans le cours, les raisons sont rarement contraignantes. Les membres d'un jury peuvent disposer des mêmes données factuelles et en tirer des conclusions opposées. Les uns diront que « s'il avait vraiment commis le meurtre, il aurait caché l'arme » et les autres qu'« il a laissé l'arme pour qu'on dise justement qu'il l'aurait caché si c'était lui le coupable ». Chaque récit confère une certaine intelligibilité aux faits. Les problèmes de l'inférence inductive sont légion mais pour mes fins dans ce cours, il suffit de souligner *le caractère non contraignant du raisonnement inductif*. La multiplicité des narrations possibles et plausibles est reflétée, par exemple dans l'existence de nombreuses paires de proverbes ou de dictons opposés, dont chacun est susceptible de servir d'hypothèse auxiliaire dans la construction du récit.

Considérons maintenant le rôle des raisons *normatives* dans l'argumentation. Il n'y a pas d'analogie, pour les propositions normatives, du critère de vérité pour les propositions factuelles. Dans la pratique, on constate pourtant que les participants dans un processus de décision collective font valoir des arguments normatifs qui prétendent, sinon à la vérité, du moins à une forme de *validité intersubjective*.

Or le principal problème posé par les arguments normatifs est qu'ils doivent être impartiaux, alors que ce critère est en fait ambigu. Dans l'argumentation normative,

l'impartialité du raisonnement est une qualité essentielle – nécessaire, mais non suffisante. Un argument normatif partial est presque une contradiction dans les termes. Il est en quelque sorte incohérent de faire valoir comme *argument* le simple intérêt de l'orateur à telle ou telle décision. Un argument ne compte comme tel que dans la mesure où il est formulé, d'une manière ou d'une autre, en termes anonymes et universels. Mais le rôle de l'impartialité est aussi ambigu, en ce sens que l'idée se prête à de nombreuses interprétations susceptibles de suggérer des conclusions opposées.

Une autre source d'ambiguïté dans l'argumentation relève des croyances causales plutôt que des conceptions normatives. La causalité de la vie sociale est tellement complexe qu'il est normal que de nombreuses thèses se confrontent sur le marché des idées, et normal également que les partis politiques et les personnages scientifiques gravitent les uns vers les autres en fonction de convictions sincères. Il ne faut d'ailleurs pas penser que « *anything goes* », que l'on puisse dire ou faire dire n'importe quoi. Il existe ce qu'on pourrait appeler une *zone de respectabilité*, qui constitue en même temps *une zone d'indétermination*. En outre, l'indétermination cognitive ne résulte pas seulement de la présence d'expertises opposées, mais de *l'absence de toute expertise* concernant une question qui exige néanmoins que l'on prenne une décision.

Il me semble ainsi que l'ambiguïté et l'indétermination constituent un aspect *fondamental* de l'argumentation, tant au niveau des idées normatives qu'à celui des croyances causales. D'une part, cet aspect de l'argumentation limite la possibilité d'accords raisonnés. D'autre part, il laisse la porte ouverte à la persuasion, à la rhétorique, à la manipulation, et à l'usage stratégique de l'argumentation, c'est-à-dire à d'autres motivations que le désir de trouver un accord raisonné.

C'est pourquoi, pour clarifier le rôle de l'argumentation dans les décisions collectives, j'analyse ces motivations, en m'appuyant surtout sur les moralistes anciens et français. Je reprends leur distinction entre *raison*, *passions* et *intérêts* comme principaux mobiles des individus.

L'idée de raison dont je me suis servi dans le cours de 2006-2007 sur le désintéressement fut essentiellement celle des motivations *impartiales*. Pour les fins du cours de cette année, l'idée de raison va également comprendre celle de la poursuite de la *vérité*. Dans la plupart des cas que je vais considérer, la vérité est subordonnée à l'impartialité, en ce sens que la recherche du vrai est orientée vers le meilleur moyen pour réaliser une fin impartiale. Or je discute également de la poursuite de la vérité comme une fin en elle-même, notamment dans les discussions des jurys.

Comme je l'ai déjà souligné, l'appel ouvert à l'intérêt de l'orateur n'a aucun rôle dans l'argumentation et équivaut à se déplacer sur le terrain de la négociation ou du marchandage. Cependant, on pourrait envisager une thèse selon laquelle l'argumentation repose uniquement sur l'égoïté. L'intérêt suffit-il à expliquer

les comportements apparemment désintéressés ? Pour répondre à cette question, j'étudie les phénomènes d'hypocrisie, d'ignorance pluraliste, et de conformisme.

Cette étude permet notamment d'éclairer les mécanismes par lesquels un membre d'un jury ou d'une assemblée peut être amené à embrasser les opinions de la majorité, que ce soit dans son for intérieur (conformisme de la pensée ou *interne*) ou dans ses paroles publiques (conformisme du comportement ou *externe*). Ces deux types de conformisme ont été analysés de manière pionnière par Tocqueville dans *De la démocratie en Amérique*. On trouve dans cet ouvrage une autre distinction fondamentale pour mes fins dans ce cours : celle des *mécanismes cognitifs* et des *mécanismes motivationnels* capables d'induire l'une ou l'autre variante du conformisme. Pour l'analyse des mécanismes de conformisme dans le discours argumenté, je dégage trois mécanismes motivationnels :

1. le fait de savoir qu'on ne pense pas comme les autres provoque un sentiment déplaisant, qui à son tour induit le conformisme interne ;
2. le fait de savoir que les autres savent qu'on ne pense pas comme eux, et qu'ils le désapprouvent, provoque un sentiment déplaisant, qui à son tour induit le conformisme externe ;
3. le fait de penser une chose et d'en dire une autre provoque un sentiment déplaisant, qui à son tour induit le conformisme interne.

Chacun de ces trois phénomènes s'observe fréquemment dans l'argumentation. Ainsi quand, à la suite d'un désaccord et de la discussion qu'il provoque, on observe une tendance au consensus, la raison ne s'en trouve pas toujours dans la force des arguments de la majorité. Le « sentiment déplaisant » correspond en gros à ce que les psychologues appellent « dissonance cognitive », et les tendances que je cite correspondent à la réduction de dissonance. Pour les deux premiers cas, je considère les expériences classiques de Solomon Asch. Même si elles datent d'avant la proposition en 1957 par Leon Festinger de la théorie de la dissonance cognitive, les résultats observés cadrent très bien avec cette théorie. Ensuite, je considère des expériences de Festinger qui portent sur le troisième cas.

Je me demande en outre dans quelle mesure les autres formes de motivation égocentrique peuvent entrer dans l'explication des comportements apparemment désintéressés. Comment déterminer si celui qui défend l'intérêt général devant un public externe ne cherche pas simplement l'approbation de celui-ci, pour des raisons intrinsèques et non pas instrumentales ? Et comment évaluer la possibilité qu'il cherche surtout l'applaudissement du public interne de sa conscience ? Tandis que le rôle de *l'intérêt déguisé en désintéressement* constitue un *topos* important dans la littérature sur l'argumentation, on cite moins souvent *l'égocentricité déguisée*. C'est pourquoi je l'étudie en détail. Le *locus classicus* de cette transformation se trouve dans le traité de Sénèque sur la colère :

La raison veut décider ce qui est juste ; la colère veut que paraisse juste [*aequum videri*] ce qu'elle a décidé. (Sénèque, *De la colère*, I.18)

Pour illustrer ce cas de figure, je prends l'exemple de l'épuration française après l'occupation allemande et notamment les condamnations pour indignité nationale, entraînant la peine de la « dégradation nationale » (*i.e.* la perte de droits civils et politiques). La loi établissant ce crime ainsi que la peine correspondante étaient appliquées de manière rétroactive, ce qui a donné lieu à l'époque à des objections violentes et continue de le faire. Analysant ce cas, je montre comment, à l'instar de la maxime de Sénèque, les acteurs poursuivent *deux buts*, dictés l'un par un désir passionné de vengeance, et l'autre par le désir de respecter l'impartialité du droit.

Je poursuis mon étude de l'argumentation en m'intéressant à son *encadrement institutionnel*.

Les contextes argumentatifs sont évidemment infiniment divers. Parmi les nombreuses variables susceptibles d'influer sur le résultat, il est difficile voire impossible d'en identifier qui seraient pertinentes toujours et partout. Je me limite dans ce cours à celles qui me paraissent faire partie de mécanismes causaux suffisamment robustes pour qu'on puisse en tracer l'influence. Une autre limite porte sur le type d'institution étudiée : il ne s'agira que de celles qui fonctionnent de manière régulière et routinière, comme les assemblées parlementaires ou les jurys.

Le premier aspect examiné est la question de la *nature publique ou fermée des séances*. En effet, comme je l'ai indiqué en distinguant le groupe prenant la décision et le groupe auquel elle s'applique, l'analyse des décisions collectives serait incomplète si l'on ne prenait en compte un troisième groupe, les observateurs. On peut donc s'interroger sur les effets de leur présence et de leur absence sur l'argumentation.

Je me penche tout d'abord sur les effets du huis clos sur la délibération et les décisions. Il existe une littérature considérable à ce sujet, et je cite en particulier dans ce cours les *Political Tactics* de Jeremy Bentham. De manière générale, il s'agit de *tirer un voile sur le processus* et ne rendre public que le résultat. À ma connaissance, le voile le plus épais fut celui de la Convention Fédérale à Philadelphie. Pourquoi le secret fut-il choisi ? De fait, l'explication de Madison est devenue un texte canonique de la littérature sur la délibération :

Si les membres s'étaient engagés publiquement dès le début, ils auraient ensuite supposé que la cohérence exigeait d'eux de maintenir leurs opinions, alors que, grâce au secret des discussions, nul ne se sent obligé de conserver ses opinions s'il n'est plus convaincu de leur pertinence et de leur vérité, et chacun peut céder à la force des arguments. (Lettre à Jefferson du 18 juillet 1787.)

Pourquoi le besoin de cohérence serait-il un facteur contraignant dans un débat public ? On peut imaginer deux raisons, l'une relative aux *sujets* de la décision à prendre et l'autre relative aux *observateurs* du débat. D'une part, lorsqu'une proposition a été lancée de manière publique, elle devient facilement irréversible si ceux qui vont en profiter sont capables d'en empêcher le retrait. D'autre part,

le besoin de cohérence peut être l'effet conjoint de la présence des observateurs et de la *vanité* de l'orateur. Abandonner une opinion qu'on a d'abord crue vraie implique qu'on s'est trompé, ce qui crée le sentiment déplaisant de dissonance cognitive. Il est donc normal qu'on hésite à abandonner une opinion, même si elle a été adoptée de manière passive plutôt qu'active. Je conclus sur ce point que Madison eut tort s'il voulait affirmer, ce qui n'est pas évident, que dans le huis clos il n'y a aucune force qui s'oppose à l'argumentation. Même si la pression du public et la vanité devant l'audience ne jouent pas, le désir de l'applaudissement du public interne garde toute sa force.

Il convient de soulever une deuxième objection, plus importante celle-ci, à l'éloge que fait Madison du huis clos : le huis clos comporte une tendance à *déplacer les échanges vers le terrain de la négociation*, et à remplacer le souci du bien commun par le souci du bien privé ou de l'intérêt du groupe. Par exemple, à Philadelphie, il y a eu un marchandage ouvert concernant l'esclavage, qui fut finalement accepté par les États du Nord sous la menace des États esclavagistes de quitter la Convention. De même, la décision d'accorder à chaque État deux sièges au Sénat fut le résultat de la menace des petits États de se retirer.

On peut soulever enfin une troisième objection à l'analyse de Madison, laquelle semble sur un point précis manquer de sincérité – fait curieux dans un texte qui se veut l'éloge de cette vertu même. Son analyse ne suffit pas, en effet, à expliquer l'extrême épaisseur du voile qui fut tiré sur les débats et les votes, qui ne furent rendus publics qu'avec un retard de plusieurs décennies. Il existe de bonnes raisons de croire que les constituants américains ont voulu garder le secret sinon permanent, du moins durable, afin de ne pas avoir à craindre que la postérité n'exploite leurs désaccords, peut-être pour jeter un doute sur la légitimité du document. Nous savons que beaucoup de votes à la Convention furent extrêmement serrés.

Considérons maintenant des voiles moins épais, et distinguons d'abord le huis clos du secret des débats. Le huis clos pendant des débats est compatible avec la publication par la suite des interventions des membres. Dans ce cas de figure, on craindrait surtout que la présence physique de l'audience n'encourage la démagogie ou ne stimule la vanité des orateurs. On s'adresserait à l'audience et non pas aux préopinants, et l'on développerait la mauvaise habitude de lire des textes préparés à l'avance.

Il pourrait donc sembler que l'exclusion des « étrangers » de l'assemblée aurait uniquement des effets bénéfiques, à condition que les débats et les votes fassent l'objet d'une publication ultérieure. Or dans un livre classique, Jeremy Bentham fait valoir la nécessité d'admettre des visiteurs pour inspirer la confiance dans les procès-verbaux publiés :

Si le public était exclu, il serait toujours amené à supposer que la vérité n'a pas été rapportée, ou qu'une partie était supprimée, et que beaucoup de choses se sont passées dont il n'a pas connaissance. (J. Bentham, *Political Tactics*, 1999, p. 40.)

Il convient de considérer les raisons principales qui, selon Bentham, justifient la publicité des débats. Il en cite cinq ou six, selon les éditions, dont les plus importantes sont sans doute celles-ci :

- contraindre les membres de l'assemblée à faire leur devoir. Plus le nombre de tentations auxquelles donne lieu l'exercice du pouvoir politique est élevé, plus il est nécessaire de donner à ceux qui le possèdent les raisons les plus puissantes d'y résister. Or aucune raison n'est plus constante et plus universelle que la surveillance du public ;

- s'assurer la confiance du peuple, et son assentiment aux décisions de l'assemblée législative. Le soupçon s'attache toujours au mystère. Il croit voir un crime là où il observe l'apparence du secret ; et il se trompe rarement. Car pourquoi se cacher si ce n'est parce qu'on craint d'être vu ? ;

- dans une assemblée élue par le peuple et renouvelée de temps en temps, la publicité est absolument nécessaire pour rendre les électeurs capables d'agir en connaissance de cause.

(J. Bentham, *Political Tactics*, 1999, p. 29)

Essayons maintenant de déterminer *qui a raison : Madison ou Bentham* ? Ainsi posée, la question est évidemment simpliste. Il faut se demander d'abord : publicité concernant quels aspects de la décision ? Bentham distingue six aspects. Une réponse valable pour la publicité concernant le nombre de votes pour et contre ne l'est pas forcément à l'égard de l'identité des votants. Il faut aussi se demander : publicité dans quels contextes délibératifs ? Une réponse valable pour les jurys ne l'est pas forcément pour les assemblées législatives, et une réponse valable pour celles-ci ne l'est pas forcément pour les assemblées constituantes.

Plutôt que de proposer une théorie générale des conditions sous lesquelles la publicité est préférable au huis-clos, tâche à mon avis chimérique, je me contente d'une série d'observations ponctuelles.

Une question essentielle est le rôle de la publicité pour écarter l'influence de l'intérêt privé sur les décisions collectives. Pour que ce rôle soit pertinent, il faut évidemment que l'intérêt ait une *prise* sur la décision. Autrement dit, il faut que selon l'intérêt privé de l'acteur, y compris l'intérêt du groupe auquel il appartient, l'une des options soit préférable aux autres choix possibles.

On peut considérer l'impact du huis clos et du secret des débats dans un certain nombre de cas : les jurys, les conseils des banques centrales, les assemblées législatives, et les assemblées constituantes.

Le secret permet de protéger des pressions des parties intéressées les membres des jurys qui, sauf cas exceptionnel, n'ont pas d'intérêt dans la décision.

Pour les banques centrales, les conclusions des chercheurs sur l'effet des diverses formes de publicité sont loin d'être unanimes. En faveur du secret dans le Conseil des Gouverneurs de la Banque Centrale Européenne on fait souvent valoir que la

publicité des débats et des votes rendrait chaque membre du conseil vulnérable aux pressions émanant du gouvernement de son pays. Contre cette proposition, on a objecté, premièrement, que le secret a pour effet de rendre les membres vulnérables à la pression de leurs pairs et, deuxièmement, qu'en fait il est plus facile pour les gouvernements d'exercer une pression quand le public est incapable de vérifier l'existence d'un biais.

Notons qu'une étude d'E. Meade et de D. Stasavage sur l'*Open Market Committee* du *Federal Reserve Board* permet de prendre en compte les effets du secret et de la publicité sur les débats et décisions de ce groupe. Ils ont pu effectuer une sorte d'expérience naturelle à la suite de la décision en 1993 de rendre publics les procès-verbaux du comité après un délai de cinq ans. De manière cruciale, ils ont eu accès aux procès-verbaux d'avant 1993, c'est-à-dire la période pendant laquelle les membres eux-mêmes ignoraient le fait que leurs discussions étaient enregistrées. Cette étude est importante et presque unique en ce qu'elle permet (ou promet) d'identifier l'effet de la publicité sur les débats en *observant le comportement des agents quand ils se croient non observés* et de le comparer ensuite à leur comportement quand ils se savent observés.

Or, il semble que la publicité somme toute assez minime instituée en 1993 ait influencé les délibérations de manière assez nette. La probabilité d'une expression discordante baissa de manière importante quand le fait de l'enregistrement des débats fut rendu public. Le mécanisme qui joue est celui du souci qu'ont les membres de leur réputation. On peut supposer, en effet, qu'ils ne sont pas entièrement désintéressés, au sens où ils ne chercheraient que la meilleure décision, mais qu'en plus ils ont des raisons instrumentales ou d'amour-propre de cultiver leur réputation parmi leurs pairs. Ainsi, sachant que les archives seront ouvertes dans cinq ans, ils éviteront de faire des propositions ou des objections farfelues qui, tout en étant souvent très utiles dans un *brainstorming*, pourraient nuire à la réputation de leur auteur. Il faut cependant prendre cette étude avec un brin de scepticisme car d'autres variables que le fait de croire que les débats resteraient secrets peuvent avoir une influence.

Après les jurys et les banques centrales, j'examine le cas des assemblées législatives et constitutionnelles, pour reprendre la question : qui a raison, Bentham ou Madison ? Faut-il imposer la publicité des débats comme moyen de surveiller les députés et de les empêcher de poursuivre des projets qui ne tolèrent pas la lumière du jour, ou au contraire garder le secret afin de faciliter la franchise des délibérations ? Je montre que, dans une certaine mesure, on peut donner raison à chacun d'entre eux.

L'analyse de l'encadrement institutionnel de l'argumentation se clôt sur l'étude de deux sujets additionnels :

- le rôle de l'échange et de la production d'*information* dans les décisions collectives (de quelles informations les participants peuvent-ils tenir compte dans

les discussions ? quelles informations les participants possèdent-ils avant le début des discussions ? comment les informations peuvent-elle sortir des discussions ?) ;

– l'impact du *nombre* des membres du comité ou de l'assemblée sur la qualité des délibérations et des discussions.

Après l'argumentation, le *vote* est envisagé comme mécanisme de décision collective.

Parmi les multiples questions que soulèvent les modalités du vote, j'ai posé tout d'abord celle du *caractère collectif ou individuel du votant*, en étudiant deux cas en particulier, celui des États Généraux et celui de la Convention Fédérale.

Lorsque le vote est individuel plutôt que collectif, il convient également de se demander *qui va voter*. Cette question se scinde en deux. Premièrement, qui a le droit de vote ? Deuxièmement, parmi ceux qui ont le droit de vote, qui l'utilise ? Les deux questions sont liées pour la raison suivante. Le suffrage formel est évidemment régi par la loi. La tendance à voter ou à s'abstenir peut s'expliquer par un grand nombre de facteurs, dont certains sont institutionnels, c'est-à-dire également établis par la loi. Il est donc possible que ces institutions aient été établies *dans le but* d'encourager ou de décourager le vote chez certaines catégories d'individus. Sont ainsi envisagés quelques exemples de suffrages qui dissuadent certains types d'électeurs (les pauvres à Athènes, les Noirs dans les États américains du Sud...).

Je m'intéresse ensuite aux critères qui déterminent l'attribution du droit formel de vote. Le souci de l'autonomie de l'électeur y joue une grande part. J'envisage les dispositifs qui permettent de protéger l'autonomie de l'électeur, par exemple les règles sur la publication des résultats des sondages, qui selon certaines législations doit cesser quelques jours avant la date de l'élection.

Une autre question abordée pour éclairer le phénomène du vote est celle des votes *sophistiqués* (ou stratégiques) et des votes *insincères*. Il convient de distinguer ces deux catégories puisqu'à la différence d'un vote insincère, un vote sophistiqué n'est pas induit par la publicité de la procédure. Un vote insincère est un vote qui va à l'encontre des préférences sincères de l'agent qui sait que son vote est observé, et qui est motivé soit par un espoir de gain soit par une crainte de sanctions. Dans le dernier cas, on préfère l'option A à l'option B, mais on vote pour B puisqu'un vote pour A aurait entraîné des sanctions de la part des observateurs du vote, que ceux-ci soient d'autres votants ou des non votants intéressés. Dans le cas typique du vote sophistiqué, un votant fausse l'expression de ses préférences afin de rendre plus probable la victoire d'un candidat, d'un parti ou d'une proposition qu'il préfère à une alternative qui aurait plus de chances de gagner s'il votait selon ses préférences sincères.

Concernant le vote insincère, on peut remarquer que lorsque le vote est public, il s'exerce souvent une pression sociale très forte sur l'individu pour voter dans le sens de la majorité. Quand le vote non seulement est public, mais se fait par appel

nominal, cette pression s'en trouve renforcée. À la Constituante par exemple, il arriva souvent qu'une majorité évidente lors du vote par assis et levé se transforma en une minorité lorsqu'on demanda l'appel nominal.

Pour résumer, à propos du vote insincère, je propose cette petite classification des modes d'influence qui peuvent s'exercer sur les électeurs :

		EFFETS	
		Pertes	Gains
CAUSES	Anticipations de réactions spontanées <i>ex post</i>	Ostracisme	Louanges
	Déclarations <i>ex ante</i>	Menaces	Promesses de paiement
	Actions <i>ex ante</i>	jamais	Achat de votes

On peut simplifier un peu le problème posé par le *vote sophistiqué* (ou *stratégique*) en le formulant de la manière suivante :

Supposons n votants et m options. Le votant i classe les options selon ses *préférences sincères* P_i . Lors du vote, il doit classer les mêmes options sur un bulletin dans un ordre O_i . Lorsque tous les votants ont fait de même, une fonction F transforme les classements exprimés dans les bulletins individuels en un choix social C :

$$C = F(O_1, O_2, \dots, O_n).$$

Supposons que chaque votant connaît les préférences sincères de tous les autres. Si le votant i est un « *sophistiqué naïf* », il va supposer que tous les autres vont voter sincèrement, et se poser la question suivante : quel est l'ordre O_i^* tel que pour tout autre O_i ,

$$F(P_1, P_2, \dots, O_i^*, \dots, P_n) \geq F(P_1, P_2, \dots, O_i, \dots, P_n).$$

Autrement dit, quel ordre de préférences O_i^* doit-il *exprimer* pour que le résultat soit aussi bon que possible selon ses préférences *sincères* ?

Mes conclusions sur le vote stratégique sont les suivantes. Premièrement, les actions d'individus qui sont caractérisées par une fausse sophistication risquent de se retourner contre elles-mêmes. Deuxièmement, des individus vraiment sophistiqués risquent de ne pas être capables de déterminer leur choix optimal. La première conclusion relève de *l'irrationalité des individus*. Un agent qui base ses choix sur l'hypothèse qu'autrui est moins rationnel que lui-même est, par ce fait même, irrationnel. La deuxième conclusion relève de *l'indétermination de la théorie du choix rationnel*. Il existe en effet de nombreuses situations, notamment dans un contexte stratégique, dans lesquelles cette théorie est incapable de prescrire et de prédire des actions précises.

J'étudie ensuite une autre modalité du vote, la question du scrutin secret par rapport au vote public. Je cherche à déterminer, pour des contextes divers, les effets de l'une et de l'autre façon de voter. La question est intimement liée à celle du

débat public par rapport au huis clos. Ainsi l'on peut envisager les combinaisons suivantes :

	Scrutin secret	Vote public
Débat public	1	2
Huis clos	3	4

J'étudie les effets de ces combinaisons à partir de différents exemples historiques.

Pour creuser mon analyse du vote, j'examine ensuite un sujet entièrement différent : celui de la majorité requise pour qu'une proposition soit adoptée. On peut distinguer les cas suivants :

- les infra-majorités ;
- les pluralités ;
- les majorités simples ;
- les majorités absolues ;
- les majorités qualifiées (super-majorités) ;
- le veto ;
- l'unanimité.

Je distingue l'unanimité du veto car, par exemple, un votant peut avoir un droit de veto seulement sur certaines décisions qui le concernent. Il faut distinguer ces différents cas :

LE VETO SUR :	LE VETO DE :		
		Un ou plusieurs acteurs	Tous les acteurs
Une ou plusieurs décisions	1	2	
Toute décision	3	4	

À l'opposé extrême de l'échelle de vote, dans le cas du vote infra-majoritaire, une minorité peut faire adopter une décision qui est contraire à la préférence de la majorité. Tandis que les minorités ont souvent le pouvoir négatif de *bloquer* une décision, le pouvoir positif d'imposer sa volonté est sans doute moins fréquent.

Le vote à la pluralité s'apparente au vote infra-majoritaire en ce sens que l'option ou le candidat qui sort gagnant peut avoir moins de 50 % des votes. Or tandis que le vote infra-majoritaire s'exerce seulement dans les choix binaires, l'intérêt théorique du vote à la pluralité apparaît seulement lorsqu'il y a plus de deux options. Ainsi, avec trois candidats qui obtiennent respectivement 40, 35 et 25 % des voix, on peut déclarer élu le premier même s'il n'a pas obtenu une majorité.

En passant au vote à la majorité simple et à la majorité absolue, il convient d'introduire trois nouveaux éléments importants dans les décisions collectives, à savoir ceux du *quorum*, des *abstentions* et des *votes nuls*. La majorité absolue requiert une majorité parmi ceux qui ont le droit de voter quand même ils seraient absents lors du vote. Ainsi l'absence physique, l'abstention et un vote négatif ont tous le même effet. Dans le vote à la majorité simple, l'absence physique n'a évidemment aucun effet. Lorsqu'il est possible d'exprimer l'intention de s'abstenir, la majorité simple peut être prise soit parmi tous les votants, soit parmi ceux qui votent pour ou contre. De même, on peut compter ou ne pas compter les votes nuls. Enfin, le quorum introduit la présence active des individus par un autre biais, en demandant qu'un nombre minimal d'entre eux soient présents lors du vote.

Au terme de cette année de cours, des questions relatives aux décisions collectives restent évidemment à aborder, et elles le seront à travers l'étude de la Convention fédérale de Philadelphie et de la première Assemblée constituante française. Il est néanmoins nécessaire de tirer quelques conclusions normatives des analyses causales proposées.

Il convient tout d'abord de noter qu'il est difficile voire impossible de proposer une théorie normative des décisions collectives qui puisse s'appliquer à tous les processus évoqués dans le cours. Les jurys, les comités et les assemblées soit législatives soit constituantes offrent des aspects trop divers pour qu'une théorie générale puisse les embrasser tous. Ainsi, les jurys, les assemblées constituantes et les assemblées de citoyens ne se réunissent que pour une tâche ponctuelle précise, tandis que les assemblées législatives et les conseils des banques centrales ont une existence dans le temps qui permet une interaction répétée entre les membres. Les jurés ainsi que les membres d'un conseil de banque centrale ou d'une assemblée de citoyens n'ont pas d'intérêt matériel à ce que telle ou telle décision soit prise, tandis que cet intérêt est important dans les assemblées législatives et, à un degré moindre, dans les assemblées constituantes. Les membres du conseil de la banque centrale ont souvent un intérêt de réputation qui risque d'induire le conformisme lorsqu'ils savent que leurs délibérations seront rendues publiques. Ce ne sont là que trois dimensions – interaction répétée, intérêt matériel, intérêt de réputation – selon lesquelles les décisions collectives sont susceptibles de varier. J'en ai cité beaucoup d'autres dans le cours.

De manière générale, on doit chercher les procédures qui réduisent autant que possible l'impact des intérêts et des passions sur la décision, et qui favorisent la raison ou l'impartialité. Parmi les trois formes élémentaires de la décision (l'argumentation ou le débat, le vote et la négociation), on peut se demander si du point de vue normatif les négociations sont jamais un mode désirable de prise de décision collective, étant donné que l'issue dépend des rapports de force des parties. Ce cours n'ayant pu étudier que l'argumentation et le vote, je limiterai ma théorie normative à ces deux modules dans cette conclusion. Les votes et les débats sont intimement liés les uns aux autres. Sans doute, il peut y avoir vote sans débat et débat sans vote.

Mais, du point de vue normatif, le vote et le débat s'impliquent mutuellement. Un vote sans aucun échange préalable risque d'être mal informé. De même, si les débatteurs ne sont pas aussi les décideurs, le débat risque de tourner à vide. Le débat précède le vote et cherche à l'influencer, tout en se faisant à l'ombre du vote. Il est donc quelque peu artificiel de les traiter séparément. C'est pourtant ce que je vais faire, tout en soulignant de temps en temps les liens réciproques.

En ce qui concerne le *débat*, on peut commencer par la question du *nombre optimal de participants*. Parmi les arguments en faveur d'un nombre relativement petit, on peut citer le problème de la production sous-optimale d'information dans une grande assemblée. Ce problème se pose surtout lorsque les participants partagent leur temps entre la participation à la décision collective et la recherche d'une fin personnelle, que ce soit leur réélection ou simplement des activités de la vie privée. Chaque heure qu'ils consacrent à leur vie personnelle leur profite à cent pour cent, tandis que le profit d'une heure dévouée à la collecte d'information facilite aussi la tâche des autres membres de l'assemblée ou du comité.

Le problème serait moins aigu si les membres étaient animés d'un souci du bien public qui l'emportait sur leurs intérêts privés. Or de manière générale, compter sur leur désintéressement est une stratégie fragile et risquée. Il vaut toujours mieux chercher des solutions institutionnelles. Dans le cas qui nous concerne, on peut suggérer trois options. Ou bien on peut réduire le nombre de membres de manière à limiter la portée du problème du « passager libre institutionnel ». Ou bien on peut enfermer les membres de manière à éliminer, pendant la durée des délibérations, leurs occasions de poursuivre leurs intérêts privés. Enfin le comité ou l'assemblée peut créer un organe dont la seule tâche est d'examiner les effets probables de telle ou telle décision envisagée. Les deux premières solutions se combinent dans le jury et, à un degré moindre, à la Convention fédérale de Philadelphie. La dernière solution fut adoptée par le Congrès américain en 1995 afin de pallier à la négligence de l'assemblée de vérifier l'impact des projets des lois fédérales sur des instances non fédérales.

Une autre considération en faveur d'un petit nombre de décideurs s'ensuit de trois faits élémentaires : le temps constitue une ressource rare, on ne peut pas délibérer indéfiniment, et certains membres tendent à demander la parole plus souvent que d'autres. Afin de pouvoir profiter de la diversité des membres, il faut s'assurer que tous aient une chance d'être entendus.

Notons pourtant que la recherche de la diversité n'est pas compatible avec un très petit nombre de participants, surtout si ceux-ci sont choisis par le tirage au sort.

On insiste depuis longtemps sur la nécessité d'imposer la *publicité des débats* lorsque le sujet débattu est susceptible d'engager les intérêts privés des membres du comité ou de l'assemblée. La publicité est le meilleur antiseptique (Bentham) ou le meilleur désinfectant (Brandéis).

Cependant, la publicité des débats n'élimine pas les motivations intéressées, seulement leur expression publique. Il existe toujours un moyen pour un acteur de trouver une justification respectable à un désir égoïste. Ainsi, il semblerait que l'effet de la publicité des débats soit simplement de forcer les motivations intéressées à emprunter le langage du désintéressement, sans que rien ne change sur le fond. Le problème est d'autant plus aigu qu'à la multiplicité des justifications s'ajoute celle des scénarios causaux plausibles dont un orateur peut se servir pour démontrer la convergence de son intérêt particulier et de l'intérêt général.

Heureusement, ces deux degrés de liberté dans le choix du raisonnement justificatif ont leur contrepartie dans deux contraintes qui pèsent sur l'orateur. D'abord il y a une contrainte de cohérence : une fois que l'agent a adopté un certain principe normatif ou une certaine théorie causale, il ne peut pas les abandonner quand bien même ils ne lui permettent plus de satisfaire ses désirs. Ensuite, il y a ce qu'on peut appeler une contrainte d'imperfection, due à ce qu'il ne faut pas que la coïncidence entre la motivation professée et le désir soit trop criante. Afin de cacher ses vraies motivations, il faut souvent, dans une certaine mesure, aller contre ses désirs. La contrainte de cohérence et la contrainte d'imperfection ont produit ce qu'on peut appeler la *force civilisatrice de l'hypocrisie*. Il ne s'agit pas d'une loi générale, mais d'une tendance plus ou moins susceptible de se réaliser selon les situations.

Cependant, même si la publicité peut être désirable pour limiter le rôle des *intérêts* dans les débats, à supposer bien sûr que le vote soit également public, elle tend souvent à stimuler les *passions*, dont notamment l'amour-propre.

Passons maintenant au *vote*. Il convient de distinguer non seulement le scrutin secret et le vote public, mais également ce qu'on pourrait appeler *le vote public non-observé*. C'est l'idée de Bentham, selon laquelle les votes devaient se faire en public mais de manière simultanée de sorte que personne, avant de voter, ne puisse observer comment votent les autres membres. En même temps, chacun sait que les autres sauront par la suite comment il a voté. Ainsi, on pourra éviter, ou du moins réduire, la portée du conformisme aussi bien que de l'hypocrisie.

L'effet anti-hypocrite de la publicité consiste dans l'élimination de l'option de parler pour une option pour ensuite voter contre. Elle a aussi l'effet de rendre possible l'échange des votes, effet dont il est difficile de dire en général s'il est ou non souhaitable. L'effet anti-hypocrite de la publicité est évidemment très différent de la force civilisatrice de l'hypocrisie produite, elle aussi, par la publicité. Le premier effet dépend de l'opprobre associé au fait de parler pour et voter contre une proposition donnée.

Il est très important, dans toute décision collective, d'éviter le conformisme. Le vote majoritaire risque de ne pas produire les effets désirables affirmés dans le théorème du jury de Condorcet si les opinions ou les votes se sont formés par conformisme. En ce qui concerne le conformisme du vote induit par l'observation

du vote d'autrui, on peut s'en prévenir par le vote public et non observé. Il est plus difficile de réduire, par des moyens institutionnels, le risque du conformisme des opinions. Par conformisme j'entends l'adoption sincère – non hypocrite – d'une opinion pour des raisons non cognitives, que ce soit par déférence à l'autorité d'un autre membre ou par la crainte de se trouver dans une position minoritaire inconfortable. Il convient de distinguer le conformisme de la tendance, tout à fait rationnelle, à prêter une attention particulière aux opinions d'autres membres avec plus d'expérience. Or puisque autorité et expérience vont souvent ensemble, il peut être difficile de démêler leurs rôles respectifs dans la formation des opinions.

Même quand on ne fait attention aux opinions d'autrui que pour leur valeur cognitive, on peut tomber dans l'erreur par le phénomène de cascades informationnelles ou argumentatives. Dans une certaine mesure, on peut s'en prévenir en s'appuyant non seulement sur les conclusions auxquelles sont arrivés les autres, mais également sur les prémisses qui en constituent la base.

Lorsqu'on considère les propriétés normatives des diverses formes de vote à la majorité ou à l'unanimité, on s'aperçoit qu'elles dépendent, comme c'est le cas pour les autres variables sur lesquelles je me suis penché, du contexte.

Ainsi, dans une assemblée législative, la demande de l'unanimité donnerait normalement un privilège injustifiable au *statu quo*. Le cas principal, le *liberum veto* polonais, montre bien les conséquences absurdes et néfastes d'un tel système. Quant aux majorités qualifiées, leur justification se trouve dans certains cas dans le désir de stabilité, par exemple pour éviter des révisions trop fréquentes des constitutions. On observe aussi ce qu'on peut appeler des majorités qualifiées indirectes. Le bicaméralisme en offre un exemple. Sauf dans les cas très rares où la chambre haute et la chambre basse sont élues par des procédures identiques, le principe que toute loi doit être adoptée à la majorité simple dans chaque chambre équivaut à exiger une majorité qualifiée parmi les citoyens. En ce qui concerne le principe de majorité simple, on peut le justifier de plusieurs manières. D'un point de vue pragmatique, on peut le justifier comme un compromis quantitatif entre des prétentions à la supériorité qualitative. Dans les choix ecclésiastiques, on devait suivre la *sanior pars*, la partie la meilleure. Parmi les qualités de saniorité citées, il y avait la sagesse, l'expérience, l'autorité, la piété, l'érudition, la fermeté, le zèle, l'équité et même la douceur. Dans l'impossibilité de trancher on a fini par passer à la majorité numérique. Je citerai en outre la justification axiomatique proposée par Kenneth May en 1952. On a dit très justement que le choix majoritaire est brutal, puisque le gagnant prend tout. Une majorité de 51 % peut imposer lourdement, par exemple, une minorité de 49 %. Dans certains cas, les minorités sont protégées par la nécessité d'adopter les décisions à la majorité qualifiée, mais très souvent la majorité peut faire ce qu'elle veut. Cependant, entre autres moyens d'atténuer la brutalité du principe majoritaire, on peut citer celui-ci : l'alternance. En effet, la majorité d'aujourd'hui sera peut-être la minorité de demain, et

inversement. Cela donne non seulement à la minorité d'aujourd'hui une raison d'accepter le diktat de la majorité, mais également à celle-ci une raison de ne pas utiliser pleinement son pouvoir d'imposer sa volonté à la minorité.

SÉMINAIRE SUR LES DÉCISIONS COLLECTIVES

Avec les interventions de :

- Stephen HOLMES, « Prise de décision collective sous haute tension » ;
- David LAITIN, « *Linguistic Nationalism as a Consumption Item* » ;
- Pasquale PASQUINO, « Les décisions collectives chez Condorcet et Kelsen » ;
- Philippe URFALINO, « Comment définir la décision collective ? ».

PUBLICATIONS

Livres

Le désintéressement, Paris, Seuil, 2009 [traduit en anglais et en espagnol].

The First Social Scientist. A study of Alexis de Tocqueville, Cambridge University Press, 2009.

Articles et contributions à des ouvrages collectifs

« Interpretation and rational choice », *Rationality and Society*, 2009.

« Urgency », *Inquiry*, 2009.

« Emotions », in *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, Oxford University Press, 2009.

« Norms », in *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, Oxford University Press, 2009.

« Bad timing », in Crisoula Andreou and Mark White (éd.), *The Thief of Time*, Oxford University Press, à paraître.

« Emotional choice and rational choice », in Peter Goldie (éd.), *The Oxford Handbook of the Philosophy of Emotion*, Oxford University Press, à paraître.

« Reciprocity in Seneca and Adam Smith », in *The Adam Smith Review*, à paraître.

« Reciprocity and social norms », in Mark Fleurbaey, Maurice Salles et John Weymark (éd.), *Essays in Honour of Serge-Christophe Kolm*, Springer, à paraître.

« The Valmont effect : The warm-glow theory of philanthropy », in Thomas Pogge, Patricia Illingworth et Leif Wenar (éd.), *The Ethics of Philanthropy*, Oxford University Press, à paraître.

« Self-poisoning of the mind », *Philosophical Transactions of the Royal Society*, à paraître.

COLLOQUES

Le pouvoir constituant et l'Europe

Colloque co-organisé avec l'Unité mixte de recherche du CNRS 7074 « Centre de théorie et analyse du droit », avec le soutien de l'Institut du Monde Contemporain, 12 décembre 2008.

Forgée par Sieyès, la théorie du pouvoir constituant, en permettant de penser la limitation des pouvoirs constitués, a joué un rôle prépondérant dans la manière dont la pensée juridique française a interprété les principes du constitutionnalisme moderne.

Un retour de la réflexion et du questionnement théorique sur la notion de pouvoir constituant peut apparaître aujourd'hui comme une nécessité pour tenter d'analyser les enjeux juridiques et politiques du très complexe processus de révisions constitutionnelles par lequel s'opère l'expression par chacun des peuples membre de l'Union européenne de son adhésion au texte du Traité de Lisbonne, où se joue la possibilité même de l'existence d'un « pouvoir constituant » européen.

Les Majorités

Colloque organisé avec le soutien de la Fondation Hugot du Collège de France, 13 et 14 mai 2009.

L'ambition de ce colloque est d'étudier la majorité sous la diversité de ses aspects sociologique, anthropologique, historique, politique, philosophique et psychologique. Il s'agira en outre de considérer une large variété de types de décisions, dont les décisions de comités, les votes d'assemblées, les élections et les référendums. En effet, les recherches contemporaines se sont concentrées sur les questions formelles que soulève l'agrégation des voix, comme le théorème du jury et le paradoxe du vote formulés par Condorcet. Bien que cet aspect reste essentiel, on peut penser qu'une perspective élargie se révélera fructueuse.

On distinguera le *principe de majorité* de sa *mise en œuvre*. Lorsque la majorité est envisagée comme principe se pose la question de la légitimité et de la justification des décisions majoritaires. C'est pourquoi on explorera les origines et l'histoire de ce principe, et notamment la relation entre *senior pars* et *major pars*. En outre, on confrontera le principe de majorité avec ceux du tirage au sort, de la majorité qualifiée, et de l'unanimité. On s'intéressera au principe de *majorité absolue* en tant qu'il est opposé d'une part à la majorité simple et d'autre part à la majorité relative. Concernant ce dernier point, on passera en revue les différentes règles formelles et informelles utilisées lorsqu'aucun candidat ne reçoit plus de la moitié des voix. On considèrera les règles établissant le *quorum*, leur justification et leur importance. Un autre problème soulevé sera celui des systèmes de *double majorité* dans les fédérations (ou l'Union européenne) où parfois la majorité est requise à la fois au niveau des individus et à celui des États membres. Enfin, on s'interrogera sur le

fait curieux de la soumission de la minorité à la volonté de la majorité même lorsque le résultat des votes est de 51 % des voix contre 49 %. Dans la mesure où ce fait peut être expliqué par l'attente d'une alternance au pouvoir, on abordera le problème des minorités permanentes et de leur protection par des contraintes constitutionnelles. On envisagera la mise en œuvre du principe de majorité en se demandant comment les modalités « techniques » du vote peuvent avoir des conséquences sur le contenu des décisions.

Quelles sont les conséquences selon que le vote se produit par comparaison de la puissance des cris des camps rivaux (comme à Sparte), par assis et levé, à main levée, par acclamation, par appel nominal ou par le constat d'une majorité par le président d'assemblée ou de comité ? Le vote est-il public ou secret ? Les votants se prononcent-ils simultanément ou successivement (Bentham) ? Le vote est-il nécessairement précédé d'une discussion (Rousseau, Harrington) ? En cas d'égalité des voix, comment départage-t-on les options *ex aequo* (par le tirage au sort ou en attribuant une double voix au président) ?

Les intervenants étaient : Olivier Beaud, Olivier Christin, Jon Elster, Aanund Hylland, Samuel Issacharoff, Hélène Landemore, Gerry Mackie, Stéphanie Novak, Pasquale Pasquino, Adam Przeworski, Dominique Reynié, Pierre Rosanvallon, Melissa Schwartzberg, Adrian Vermeule.

Rumeurs et théories du complot dans les guerres civiles

Colloque co-organisé avec la chaire d'Histoire contemporaine du monde arabe, 18 et 19 juin 2009.