



logique
de
l'action
collective

mancur
olson



SOCIOLOGIES

*Collection dirigée par Raymond Boudon
et François Bourricaud*

Mancur Olson

LOGIQUE
DE
L'ACTION COLLECTIVE

Préface de Raymond Boudon

Traduit de l'américain par Mario Levi



Presses Universitaires de France

Le présent ouvrage est la traduction française de :
The Logic of Collective Action
(Public Goods and The Theory of Groups)
© 1966, Harvard University Press

104 202
Ex. 1.
18

ISBN 2 13 035434 3

Dépôt légal. — 1^{re} édition : 2^e trimestre 1978
© 1978, Presses Universitaires de France
Tous droits réservés

Sommaire

<i>Préface par Raymond Boudon</i>	7
<i>Introduction</i>	21
I <i>Théorie des groupes et des organisations</i>	25
But de l'organisation	25
Biens publics et groupes importants	29
La théorie des groupes traditionnelle	38
Petits groupes	44
Groupes « exclusifs » et groupes « inclusifs »	59
Une taxinomie des groupes	66
II <i>Dimension et comportement du groupe</i>	75
Cohésion et efficacité des petits groupes	75
Problèmes des théories traditionnelles	80
Motivations sociales et comportement rationnel	83
III <i>Syndicalisme et économie libérale</i>	89
Coercition dans les syndicats	89
Développement des syndicats en théorie et en pratique	101
Entreprise fermée aux non-syndiqués et libéralisme économique dans les groupes latents	113
Intervention gouvernementale et libéralisme économique dans le groupe latent	118
IV <i>Théories orthodoxes des classes et de l'Etat</i>	125
La théorie de l'Etat chez les économistes	125
La théorie marxiste des classes et de l'Etat	129
La logique du marxisme	133

V <i>Théories orthodoxes des groupes de pression</i>	137
Le point de vue philosophique	137
Economie institutionnelle et groupe de pression	140
Théories modernes des groupes de pression : Bentley, Truman, Latham	143
La logique de la théorie des groupes	153
VI <i>Théories du « sous-produit » et des « intérêts spéciaux »</i>	161
Théorie du « sous-produit » et groupes de pression	161
Les lobbies des travailleurs	163
Les lobbies professionnels	165
Lobbies d'affaires et théorie des « intérêts spéciaux »	169
La promotion des politiques de pression	174
Coopératives et lobbies agricoles	178
Lobbies non économiques	183
Les « oubliés » qui subissent en silence	188
<i>Appendice à l'édition de 1971</i>	191

PRÉFACE

AVEC la Logique de l'action collective de Mancur Olson, c'est un livre important fort connu déjà en Allemagne, en Scandinavie, aux Etats-Unis ou en Angleterre qui est présenté aujourd'hui au lecteur français : un de ces livres, fort rares, qui apportent un éclairage nouveau sur une multitude de phénomènes sociaux et politiques familiers et pourtant obscurs. Un livre qui remet en question les habitudes de pensée, et dont on se dit qu'on ne peut plus envisager les phénomènes dont il traite tout à fait de la même façon après l'avoir lu qu'avant.

Peut-être Olson a-t-il été conduit à la Logique de l'action collective à partir des déceptions que lui ont inspirées nombre de travaux sociologiques sur les groupes sociaux. Certains de ces travaux lui semblent souffrir d'un vice logique fondamental dans la mesure où ils traitent des groupes comme s'il s'agissait de personnes : ainsi, la notion de conscience collective suggère de transposer le concept psychologique de conscience de l'individu au groupe ; il en va de même de la notion de conscience de classe, de la « volonté collective », de la volonté maligne de la classe dominante que certains placent à l'origine des inégalités sociales, de la détérioration des villes et généralement de tous les maux publics. Bref, une partie de la littérature sociologique admet, sans plus ample examen, que les groupes comme

les personnes sont dotés de volonté, de conscience, que, comme les personnes, ils cherchent à promouvoir leurs intérêts, entrent en conflit, ont des stratégies et des objectifs bien définis. Parfois même, on trouve chez les sociologues une transposition directe aux groupes des concepts de la Tiefenpsychologie : la conscience des groupes est décrite comme pouvant être aliénée ou fausse comme celle des individus.

Cette épistémologie spontanée, plus souvent implicite qu'explicite, n'est pas sans avantage. A partir du moment où on admet que la différence entre groupes et personnes est plutôt de degré que de nature, la description des sociétés se trouve heureusement simplifiée : il suffit pour analyser une situation sociale d'identifier les principaux groupes en présence, de décrire leurs divergences, le degré de conscience avec lequel ils perçoivent leurs intérêts et les stratégies développées par les acteurs collectifs en présence. La pièce peut alors commencer. Ainsi, un drame classique du répertoire consiste à mettre en présence deux acteurs (collectifs) dont l'un cynique, conscient, tout-puissant, exploite et utilise l'autre sans merci jusqu'à ce que ce dernier s'éveille éventuellement à la conscience et tente de renverser la situation à son profit.

Une autre pièce classique de ce théâtre d'ombres assimile la société à un ensemble de groupes d'intérêt. On a cette fois une multitude d'acteurs collectifs dont chacun cherche à réaliser ses propres intérêts. Comme les acteurs sont nombreux, leurs intérêts se limitent mutuellement : cette pièce à thèse d'origine durkheimienne vise à démontrer que l'existence de ce qu'on appelle parfois les groupes de pression, loin de contrarier l'intérêt général représente, au contraire, la meilleure médiation entre les intérêts particuliers des acteurs et l'intérêt général.

Selon Olson, c'est se rendre la vie trop facile que de supposer la logique de l'action collective réductible à la logique de l'action individuelle.

La proposition impertinente qu'il cherche à démontrer dans son livre est qu'un groupe inorganisé de personnes ayant un intérêt commun, conscientes de cet intérêt et ayant les moyens de le réaliser peut sous des conditions générales ne rien faire pour le promouvoir. La communauté d'intérêt, même lorsqu'elle est une donnée évidente

pour tous, ne suffit pas à provoquer l'action commune permettant de promouvoir l'intérêt de tous. Logique de l'action collective et logique de l'action individuelle ne font pas un mais deux.

Une telle proposition n'aurait surpris, j'essaierai de l'indiquer plus bas, ni Rousseau, ni Marx, ni bon nombre de philosophes politiques classiques. Elle ne choquerait aucun économiste. La théorie d'Olson est en fait une ingénieuse application de résultats bien connus en économie à des phénomènes habituellement considérés du ressort de la sociologie ou de la science politique.

Pour introduire à la démonstration d'Olson, je reprendrai un des exemples qu'il utilise en appliquant une méthode d'analyse simplifiée par rapport à la sienne.

La question est donc de savoir si un groupe inorganisé, ayant conscience de son intérêt, disposant des ressources nécessaires à le promouvoir et dont l'intérêt n'est contradictoire avec celui d'aucun autre groupe va agir de manière à promouvoir son intérêt comme le ferait une personne dans de telles circonstances.

Remarquons d'abord que le langage utilisé dans le paragraphe précédent est incorrect à partir du moment où on rejette la métaphysique de l'identification groupe-personne : on ne peut alors parler de « groupe ayant conscience de son intérêt » ni employer aucune expression faisant implicitement du groupe une entité indépendante des personnes qui le composent et transcendante par rapport à elles. Correctement retraduite, la question d'Olson est la suivante : supposons un groupe imaginaire de personnes ayant toutes un intérêt commun, conscientes de cet intérêt et pouvant chacune contribuer à la réalisation de cet intérêt : vont-elles effectivement agir dans le sens de cet intérêt commun ?

Pour fixer les idées prenons un exemple simple et qui a l'avantage d'être peu chargé émotionnellement. Cet exemple est un de ceux qu'Olson utilise lui-même. Imaginons qu'un ensemble de propriétaires aient un intérêt à obtenir une réduction du taux de leur contribution foncière. Le groupe comporte $N = 10$ membres. Chacun a une propriété d'une valeur de 10 F. Chaque propriétaire doit payer 4 F d'impôts fonciers. Imaginons alors que, s'ils cherchaient à déclencher une campagne en leur faveur ou à faire pression d'une manière ou d'une autre sur l'autorité fiscale, ils pourraient obtenir une réduc-

tion d'impôts. Admettons pour fixer les idées que si chacun participe à l'action collective, ils obtiendraient une réduction du taux d'imposition de 50 % et que la réduction obtenue est une fonction du nombre de participants à l'action collective, de sorte qu'avec n participants le taux de réduction est égal à $5n\%$. Cela veut dire que si 9 membres du groupe participent à l'action collective, chacun des 10 membres obtiendra une réduction de 45% de la taxe initiale de 4 F ; de même, si le nombre des participants est égal à 8, 7, 6, ..., 1, 0, la réduction pour chacun des 10 membres sera respectivement de 40, 35, 30, ..., 5 et 0%. Enfin, on suppose que la participation à l'action collective implique des coûts (perte de temps, participation financière, etc.) qu'on supposera mesurables et dont on admettra qu'ils sont fixés à 1 F pour chaque individu.

Ainsi, si tous les membres participent à l'action collective ils obtiendront ensemble un bien d'une valeur totale de 20 F (puisque chacun des 10 membres du groupe verra sa contribution fiscale passer de 4 à 2 F) qui leur coûtera au total 10 F (1 F par personne).

Si le groupe pouvait être assimilé à une personne, il est clair que le groupe-personne aurait avantage à payer 10 F un bien d'une valeur de 20 F. Mais un groupe, même composé de personnes ayant toutes le même intérêt, n'est pas une personne. Voyons en effet le raisonnement que va se tenir un quelconque des membres du groupe : Ego. Ego a deux options possibles : payer sa quote-part, c'est-à-dire contribuer à l'action collective ou non. Naturellement, l'avantage qu'il retirera de l'une et de l'autre stratégies dépend du comportement des autres. Envisageons d'abord l'hypothèse selon laquelle les 9 membres du groupe autres qu'Ego contribueraient à l'action collective. Dans ce cas, si Ego lui-même n'y contribue pas, la réduction de l'impôt sera de 45%, c'est-à-dire qu'Ego aura à payer une taxe de $4 - 0,45 \times 4 = 2,20$ F. En ne contribuant pas à l'action collective, il gagne donc $4 \text{ F} - 2,20 \text{ F} = 1,80 \text{ F}$. S'il y contribue, la réduction de l'impôt sera plus importante pour tous : avec 10 payeurs l'impôt est réduit de 50%. La taxe passe donc de 4 à 2 F et chacun gagne 2 F. Comme les autres, Ego gagne donc 2 F sous forme de réduction d'impôt ; mais sa participation à l'action collective lui coûtant 1 F, son bénéfice net au cas où, comme les 9 autres, il participe à l'action collective est de 1 F. Il est donc clair que, dans l'hypothèse où les 9 autres parti-

cident à l'action collective, Ego lui-même a intérêt à ne pas y participer.

Supposons maintenant 8 payeurs (8 participants à l'action collective) autres qu'Ego. Si Ego ne participe pas à l'action, il bénéficiera de la réduction de 40 % de l'impôt obtenue par les 8 autres. Il aura donc dans ce cas un gain net de $4 \times 0,40 = 1,60$ F. S'il participe à l'action, la réduction passe pour chacun à 45 %, soit à 1,80 F. Mais Ego doit alors déduire le coût de sa participation à l'action : son bénéfice net est donc dans ce cas de 0,80 F.

En continuant de raisonner de la même façon, on voit que, quel que soit le nombre des membres autres que lui qui participent à l'action collective, Ego a intérêt à ne pas y participer. Mais comme Ego est supposé ne se distinguer en aucune manière des autres membres du groupe, il est clair que s'il a dans tous les cas avantage à ne pas payer il en va de même pour tous les autres. Ainsi, chacun a intérêt à ne pas participer à l'action collective quel que soit le nombre des autres qui y participent. D'où il résulte que personne ne participera à une action collective à laquelle chacun aurait intérêt que tous participent. A la différence de ce que ferait une personne, le groupe passera à côté de la bonne affaire que représente l'acquisition pour 10 F d'un bien collectif d'une valeur de 20 F.

Il est évident que ce résultat troublant n'est pas le produit des particularités arithmétiques de l'exemple choisi : l'arithmétique n'a ici d'autre fonction que de faciliter le raisonnement. En fait, le paradoxe provient de ce que l'action collective a pour effet de produire un bien (réduction de l'impôt) dont on a supposé que, par sa nature, il bénéficie nécessairement à tous les membres du groupe.

Une objection qu'on peut adresser à Olson est que le postulat selon lequel les membres du groupe se comporteraient de manière rationnelle est une vue de l'esprit irréaliste. A cela, on peut répondre, en premier lieu que le strict calcul rationnel utilisé dans l'exemple précédent n'implique nullement l'hypothèse selon laquelle, dans la réalité, les individus auraient une vue exacte des coûts et avantages impliqués par leur éventuelle participation à une action collective et seraient capables d'analyser les bénéfices éventuels qu'ils recueilleraient de telle ou telle ligne de conduite en fonction du comportement des autres. Des hypothèses beaucoup plus souples et réalistes

conduiraient au même résultat global mais compliqueraient inutilement la démonstration.

En fait, la démonstration ne suppose guère plus qu'une adhésion au principe selon lequel, dans de nombreux cas mais non dans tous, il y a avantage à essayer d'expliquer les comportements des individus en société en supposant qu'ils cherchent essentiellement à servir au mieux leur propre intérêt. Comme Olson lui-même le souligne, ce postulat est fréquemment inadéquat. Mais il est aussi indispensable dans l'explication de nombreux phénomènes sociaux. C'est pourquoi on le trouve explicitement et systématiquement employé par de nombreux sociologues parmi les plus importants. Les écrits politiques de Rousseau sont significatifs à cet égard : le mythe du bon sauvage qui représente une sorte d'axiomatique sur laquelle repose le modèle du Contrat social, insiste bien sur l'égoïsme de l'homme dans l'état de nature et pose le principe de son indifférence à autrui. Le contrat social énonce pour sa part dans un passage célèbre que lorsque les magistrats chargés de représenter l'intérêt du peuple ont été élus, ils se trouvent munis de trois volontés : leur volonté particulière qui domine les autres et les entraîne à suivre leur intérêt personnel ; leur volonté de corps qui les entraîne à suivre les intérêts du corps des magistrats ; la volonté du peuple enfin. Mais « la volonté générale est toujours la plus faible, la volonté de corps a le second rang, et la volonté particulière le premier de tous : de sorte que dans le gouvernement chaque membre est premièrement soi-même, et puis magistrat, et puis citoyen. Gradation directement opposée à celle qu'exige l'ordre social » (Rousseau, *Pléiade, Ecrits politiques, Contrat social, livre III, chap. II, p. 401*).

Le cas de Rousseau est exemplaire : l'*Emile* ou *Les confessions* montrent clairement qu'il ne concevait pas l'homme comme voué à la recherche égoïste de son intérêt. Mais d'un autre côté, le choix constant, délibéré et systématique d'un modèle utilitaire proche de celui de l'homo œconomicus dans les écrits politiques de Rousseau n'est pas niable. Peut-être ce choix explique-t-il le caractère profondément novateur de l'œuvre politique de Rousseau dont Kant pourtant peu suspect d'utilitarisme disait qu'elle avait la même importance pour la connaissance des sociétés que celle de Newton pour la connaissance de la nature.

Le modèle utilitariste se retrouve de manière également incontestable chez Marx, comme l'a bien vu Parsons¹ : le mouvement de l'histoire dans les sociétés industrielles résulte de ce que les capitalistes agissent conformément à leur intérêt en tant que capitalistes et les prolétaires conformément à leur intérêt en tant que prolétaires. Je reviendrai plus bas sur la discussion qu'Olson présente de Marx. Pour l'instant, je me contenterai de souligner que le modèle utilitariste qu'utilise Olson a une longue histoire en sociologie comme en science politique. Présent chez Hobbes comme chez Rousseau on le retrouve chez Marx aussi bien que chez Tocqueville² ou Pareto.

Si j'ai rappelé que la théorie d'Olson se situe à l'intérieur d'un paradigme ancien ce n'est nullement pour lui conférer la légitimité qui découle de l'autorité. Les nombreuses applications qu'Olson présente de sa théorie suffisent à sa défense. Elle explique, par exemple, que les impôts soient toujours coercitifs : bien qu'il soit de l'intérêt des citoyens de disposer de biens collectifs produits à partir de l'impôt, nul ne contribuerait à la production de ces biens s'il n'y était contraint, même dans le cas où il y aurait unanimité sur l'usage fait de l'impôt par l'autorité politique. On déduit également de la théorie une explication possible du caractère relativement indolore de l'impôt indirect par rapport à l'impôt direct. En effet, le premier est individuellement incorporé au prix de marchandises qui font l'objet d'une consommation individuelle : acquitté à l'occasion de l'achat de biens ou services individuels, sa fonction de financement des biens collectifs devient invisible, par contraste avec l'impôt direct qui n'est pas associé à l'acquisition de biens individuels. Cette distinction entre les deux formes d'impôts a évidemment des conséquences

1. Social Classes and Class Conflict in the Light of Recent Sociological Theory, in *Essays in Sociological Theory*, New York, the Free Press, 1949, éd. revue 1964, p. 323-335. Une thèse identique est défendue par J. ISRAEL, *The Principle of Methodological Individualism in Marxian Epistemology*, *Acta Sociologica*, 14, 3, 1971, p. 145-150.
2. Dans *L'Ancien Régime* Tocqueville explique, par exemple, les différences entre l'Angleterre et la France du point de vue de la distribution des villes selon leur taille ou le développement en Angleterre et l'absence de développement en France d'une agriculture capitaliste au XVIII^e siècle, à partir des différences dans les conditions de l'action créées par les différences dans les structures politiques : pour le propriétaire terrien français, il est plus rémunérateur socialement d'obtenir une charge royale à la ville la plus proche que de chercher à maximiser le profit tiré de la terre.

essentiels du point de vue de la justice sociale, étant donné le caractère souvent régressif des taxes sur la consommation.

Un autre paradoxe aisément soluble dans le cadre de la théorie d'Olson et auquel la sociologie politique traditionnelle s'est longtemps heurtée est le suivant : comment expliquer que les partis politiques n'arrivent jamais à recruter un nombre de militants qui représente plus qu'une proportion modeste du nombre des électeurs qui votent pour eux à l'occasion des élections ? La réponse d'Olson est simple : un parti politique peut être considéré essentiellement comme un fournisseur de biens collectifs. En conséquence, si on admet que le fait de s'inscrire dans un parti et d'y militer représente des coûts, par exemple, en temps ou en argent, la théorie d'Olson s'applique : chacun des membres du groupe latent intéressés par la production des biens collectifs offerts par le parti a intérêt à en laisser payer le prix par les autres, aussi longtemps naturellement que le parti est incapable d'exercer une coercition sur sa clientèle potentielle.

Comment expliquer alors qu'un parti puisse tout de même amener certaines personnes à prendre une inscription et éventuellement à militer en sa faveur, même si ces personnes représentent généralement une faible minorité par rapport à l'électorat du parti. La réponse d'Olson est qu'un parti fournit en règle générale non seulement des biens collectifs mais des biens individuels. Ainsi, un parti est capable d'offrir à ses membres des positions de responsabilité politique à l'intérieur du parti et, avec une incertitude décroissante avec l'impantation du parti, des positions électives dans la vie politique locale ou nationale. Naturellement le nombre des positions qu'un parti peut offrir est toujours faible par rapport au nombre de ses électeurs. De sorte que les prétendants, les membres du parti, même s'ils sont plus nombreux que les places disponibles (exactement comme les candidats à l'École polytechnique sont plus nombreux que les admis) doivent normalement être beaucoup moins nombreux que les électeurs : ceux-ci se contentent de profiter des biens collectifs fournis par le parti, mais n'ont aucun intérêt à en payer le prix.

La fourniture parallèle de biens individuels représente une première échappatoire possible au paradoxe d'Olson : elle explique par exemple la puissance de certaines organisations professionnelles, comme l'Association américaine de Médecine, à propos de laquelle

les développements d'Olson sont particulièrement brillants. Cette puissance est due, selon Olson, à la qualité des biens individuels fournis par l'association à ses membres, en particulier l'assistance légale en cas de faute professionnelle. La théorie des selective incentives, selon laquelle une bonne stratégie pour une organisation en mal d'expansion consiste à associer aux biens collectifs qu'elle fournit des biens individuels, permet également d'expliquer certaines données obscures en matière d'affiliation syndicale. Comment expliquer par exemple que, malgré les bénéfices évidents que les syndicats obtiennent pour les personnels dont ils servent les intérêts, les taux de syndicalisation dans des pays aussi différents que la France et les Etats-Unis n'excèdent guère 20 % en moyenne³ ? La réponse d'Olson est encore que tant qu'une organisation fournit exclusivement des biens qui, comme les augmentations de salaires, bénéficient à tous une fois qu'ils sont produits, personne n'a intérêt à payer le prix correspondant à l'acquisition de ces biens. Cette proposition explique que les taux de syndicalisation puissent être bas, même dans le cas où l'action syndicale est d'une efficacité peu douteuse. D'un autre côté, le taux global de syndicalisation n'est pas nul et la moyenne de 20 % qu'on observe en France et aux Etats-Unis est associée à une très forte dispersion, certaines branches ayant des taux de syndicalisation voisins du maximum, d'autres du minimum. Pour expliquer ces différents phénomènes il suffit d'observer, selon Olson, la nature des biens individuels que, dans chaque cas, les syndicats sont en mesure et se mettent en position de fournir, en dehors des biens collectifs dont la fourniture correspond à leur raison d'être. Si ces biens individuels correspondent uniquement à des postes de responsabilité syndicale, le taux de syndicalisation sera normalement modéré. Si, comme dans le cas de l'assistance juridique en cas d'erreur professionnelle le syndicat peut fournir un bien individuel de valeur importante dont chacun peut se trouver avoir besoin, on observera

3. Il est intéressant de noter que Daniel BELL dans *The Coming of Post Industrial Society*, New York, Basic Books, 1973, développe sur ces problèmes de syndicalisation des idées proches de celles d'Olson. Voir aussi J. D. REYNAUD et G. ADAM, *Conflits du travail et changement social*, Paris, Presses Universitaires de France, 1977, où l'on voit, par exemple, que le taux global élevé de syndicalisation qu'on observe en Belgique est bien lié à des particularités institutionnelles, mettant les syndicats en mesure de fournir des biens individuels.

normalement un taux de syndicalisation élevé. Ces raisons font, par exemple, que les taux de syndicalisation sont bas parmi les étudiants en France. Dans ce cas, le syndicat fournit des biens collectifs : dans le cas où une revendication pour l'augmentation des bourses est efficace, elle ne fait qu'augmenter faiblement pour chaque étudiant la probabilité d'obtenir une bourse. En revanche, on s'attend à observer un taux de syndicalisation élevé dans un contexte où un syndicat fournit, par exemple, en dehors d'actions en vue d'augmentations de salaires (biens collectifs), une assurance de défense en cas de menace de perte de l'emploi (bien individuel).

En dehors de ses possibilités d'application et de l'interprétation nouvelle qu'elle offre de nombreux phénomènes sociaux et politiques, la théorie d'Olson ouvre également une voie à la réinterprétation de certains auteurs classiques. Très discutée sera probablement à cet égard la lecture qu'Olson présente de Marx et, dans des remarques incidentes, de Durkheim. Ainsi, Olson souligne le caractère contradictoire de l'utilitarisme marxien. Comme on l'a vu plus haut, il ne fait guère de doute que Marx appartient au courant de pensée utilitariste : l'action humaine doit être interprétée essentiellement comme la recherche par les individus de leur intérêt. La différence profonde entre Marx et d'autres utilitaristes que Marx connaît bien comme Rousseau, Adam Smith et Ricardo, est que les sociétés industrielles de son temps sont interprétées par lui comme composées de grands groupes latents, les classes, dont les intérêts sont contradictoires. Naturellement, lorsque Marx conçoit les intérêts des capitalistes comme contradictoires avec ceux du prolétariat, il entend par là que les capitalistes et le prolétariat constituent deux groupes latents dont chacun est composé de personnes ayant le même intérêt, lequel est contradictoire avec l'intérêt commun des membres de l'autre groupe. Mais, objecte alors Olson, la proposition selon laquelle le conflit des intérêts conduit nécessairement à la guerre des classes est incompatible avec un utilitarisme cohérent : en tant que groupes latents, les classes sont fondamentalement incapables d'entreprendre les actions collectives destinées à promouvoir leur intérêt. Existence des classes, oui, guerre des classes, non. A cela, on peut répondre qu'il n'est pas aussi sûr qu'Olson le dit que Marx n'ait pas aperçu le problème : la distinction entre classe en

soi et classe pour soi, les infinies hésitations de Marx sur la notion de conscience de classe, ses développements sur l'organisation politique des classes montrent qu'il était au moins implicitement conscient du paradoxe qui constitue le thème du livre d'Olson. Cela n'est d'ailleurs pas surprenant : toute la philosophie politique du dix-huitième siècle, toute l'économie de la fin du dix-huitième siècle et du début du dix-neuvième, dont Marx était nourri, tournaient autour des paradoxes de l'action collective.

Le Leviathan de Hobbes, Le contrat social de Rousseau, le paradoxe de Condorcet, la « main invisible » d'Adam Smith renvoient tous aux paradoxes de l'action collective. La résurrection hégélienne avec un sens inédit de la notion platonicienne de dialectique leur est liée. J'ajouterai enfin qu'on peut aisément imaginer des preuves directes de la familiarité de Marx avec le type de paradoxe sur lequel repose la théorie d'Olson : ainsi, la fameuse loi de la baisse tendancielle du taux de profit a la même structure que le théorème d'Olson : il est rationnel pour chaque capitaliste en particulier de chercher à augmenter son profit en réinvestissant ses profits sous forme de capital physique. Mais le fait que tous les capitalistes se comportent rationnellement aboutit au résultat collectivement nuisible à la classe capitaliste, d'un affaiblissement progressif de la part du capital variable par rapport au capital fixe et par conséquent d'un effritement de la base même à partir de laquelle le profit est constitué. Peu importe que la théorie de la valeur sur laquelle repose la loi de la baisse tendancielle du taux de profit soit contestable et que la loi elle-même apparaisse empiriquement comme non vérifiée. Le point essentiel est que cette loi affirme l'existence d'une structure de l'action collective analogue à celle que décrit Olson. Le point sur lequel on peut tomber d'accord avec Olson c'est que Marx n'apparaît pas effectivement toujours comme un utilitariste aussi conséquent que dans le troisième livre du Capital. Dans certains passages de son œuvre, les classes sont constituées en groupes transcendants par rapport aux individus. D'un autre côté, il est vrai que chez de nombreux sociologues, se réclamant ou non du marxisme, la notion même des paradoxes de l'action collective est entièrement perdue, bien que, sans elle, la notion même de dialectique soit sans doute inintelligible.

Intéressante est également la lumière que jette l'analyse olsonienne sur la tentation corporatiste qui hante la philosophie politique et la sociologie, chez le Durkheim de la préface à la seconde édition de *La division du travail* par exemple : le rêve de la réalisation de l'intérêt général par la concurrence des intérêts particuliers et leur limitation mutuelle s'écroule à partir du moment où on démontre que les groupes d'intérêt peuvent être impuissants à promouvoir leur intérêt.

Comme Olson lui-même l'indique, il est clair que sa théorie est loin d'être applicable sans restriction à tous les types de situation : il existe des cas où les coûts de l'action collective sont négligeables, nuls ou négatifs. La participation à une manifestation politique peut être un plaisir en soi, briser l'ennui du quotidien, donner à l'acteur un sentiment d'importance. Dans l'ensemble des situations justiciables d'une analyse utilitariste seules relèvent donc de la théorie d'Olson celles qui impliquent effectivement des coûts positifs. D'un autre côté, il existe clairement des groupes qui ne relèvent pas, sauf très indirectement ou au prix d'un gauchissement de la notion d'intérêt ou d'utilité aboutissant à la rendre creuse et tautologique, d'une analyse utilitariste. Il est entendu que la charité non seulement commence par soi-même mais même s'arrête souvent à soi-même. Il n'en demeure pas moins que l'analyse utilitariste des groupes religieux par exemple ne conduit pas très loin. C'est donc à l'intérieur de limites précises que la théorie d'Olson trouve sa portée et son application. A fortiori, elle n'implique en aucune façon que l'homo œconomicus soit une représentation de l'homme applicable de manière générale à tous les problèmes relevant des sciences sociales. Elle indique seulement que certains problèmes circonscrits, relevant traditionnellement de la sociologie ou de la science politique, peuvent être efficacement abordés à l'aide de ce paradigme.

La rigidité de la division du travail qui s'est introduite entre économistes et sociologues à partir du milieu du dix-neuvième siècle a fait de ce paradigme le monopole des économistes. En l'appliquant à des problèmes sociologiques, Olson remet en cause les excès de la division du travail à l'intérieur des sciences sociales, renoue avec une interdisciplinarité authentique et soulève en même temps une question considérable : son livre montre qu'un nombre important

de phénomènes relevant notamment du domaine de la participation aux organisations et de la formation de « groupes de pression » peuvent être analysés à l'aide d'un modèle simple faisant l'économie des catégories généralement utilisées par les sociologues ou les politologues dans l'analyse de l'action. Sans aucun doute, ce modèle, et par conséquent le paradigme sur lequel il s'appuie sont efficaces, puisqu'ils expliquent simplement des phénomènes importants, nombreux, fort divers par leur nature et peu perméables aux analyses de type sociologique. Mais d'un autre côté, il est évident que dans l'étude d'autres phénomènes relevant des mêmes domaines que ceux qu'aborde Olson, les catégories sociologiques sont indispensables. Une synthèse entre les deux types d'analyses est-elle possible ? C'est une question qu'on peut utilement aujourd'hui poser.

Le modèle d'Olson montre que lorsqu'un ensemble d'individus ont un intérêt en commun, mais sont inorganisés, il peut se faire qu'ils ne fassent rien pour promouvoir cet intérêt. Je rappelle l'énoncé du théorème d'Olson de manière à en souligner à nouveau le caractère conditionnel. Le théorème d'Olson énonce la possibilité, non la nécessité, du paradoxe qu'il énonce. En d'autres termes, la réalisation du paradoxe est contingente par rapport aux axiomes et aux paramètres du modèle. Or, la tradition sociologique a identifié de nombreuses situations où axiomes, paramètres ou les deux sont inadéquats : cas où les coûts sont négatifs, cas où une ambiance de loyauté, ou, mieux, une culture de solidarité peut se former. Sur ce dernier point, la fameuse analyse marxienne des « paysans parcel-laires » fait apparaître une convergence plutôt qu'une opposition entre Olson et Marx : certaines situations d'interdépendance sont telles qu'elles rendent moins vraisemblable que d'autres l'apparition de phénomènes de solidarité. A l'autre extrême, lorsque l'interdépendance apparaît, par exemple, dans un contexte de face à face, il est facile de montrer du doigt celui qui manifeste la velléité de faire cavalier seul : la sanction morale ainsi engendrée (le coût positif additionnel imposé à la stratégie de défection par la structure d'interaction) peut être suffisante pour forcer chacun à coopérer. Lorsque l'effectif, le paramètre N , est suffisamment élevé, le coût de la défection peut dans ce cas être si grand que le groupe peut donner à l'observateur extérieur l'impression que chacun ne se soucie que

des intérêts du groupe et qu'on assiste ainsi à une sorte de dissolution de l'individu dans le groupe. Les « foules » de Le Bon et le « paysan parcellaire » de Marx peuvent ainsi être considérés comme décrivant deux cas antithétiques situés aux deux extrémités d'un spectre.

Une première manière de prolonger l'analyse d'Olson consisterait ainsi à s'interroger sur l'incidence de la structure des situations d'interdépendance sur les paramètres et axiomes du modèle. Une telle analyse retrouverait dans un autre langage bien des analyses de la sociologie. Une direction complémentaire de recherche consisterait dans une analyse dynamique du modèle. Lorsque le cancer du free rider frappe d'impuissance un groupe d'intérêt latent, cette situation peut, dans certains cas, tenter un entrepreneur qui s'efforcera, de l'extérieur, de modifier la situation. Ainsi, la catégorie des agents sociaux que la sociologie désigne traditionnellement comme les intellectuels se qualifie souvent pour un tel rôle (voir par exemple le rôle joué par les intellectuels dans la défense des intérêts des ouvriers, des consommateurs, etc.). Dans d'autres cas, selon la structure de la situation, l'impuissance du groupe latent peut avoir des incidences négatives sur d'autres groupes qui peuvent alors avoir intérêt à lui venir en aide. L'exemple qui vient le plus immédiatement à l'esprit à cet égard est celui de l'intervention du pouvoir politique dans l'organisation des groupes latents. Bien entendu, à côté de ces changements de type exogène, il est facile d'imaginer des cas de figure où l'impuissance des groupes latents engendre des changements endogènes. La parabole rousseauiste du Contrat social est l'illustration de ce type de changement. Mais l'équilibre déficient décrit par le théorème d'Olson peut être éliminé, selon les cas, non seulement à la suite de l'approbation de changements institutionnels par le groupe, mais de bien d'autres manières (citons en vrac : la formation progressive de normes limitant l'autonomie de l'individu, les effets « altruistes » de ce que Durkheim appelait l'éducation morale, l'existence dans le groupe latent d'une minorité anticipant un avantage particulariste de la production du bien collectif que le groupe, dans son ensemble, s'avère incapable de réaliser, etc.). La sociologie et la science politique fourniraient de nouveau de nombreux exemples à cet égard.

Raymond Boudon.

INTRODUCTION

ON tient généralement pour acquis, du moins là où des objectifs économiques sont en jeu, que des groupes d'individus ayant des intérêts communs tentent d'ordinaire de les défendre. On s'attend de la part de tels groupes qu'ils agissent conformément à leurs communs intérêts plus souvent qu'on ne semble attendre d'individus isolés qu'ils agissent conformément à leurs intérêts personnels. Cette opinion sur le comportement collectif se rencontre fréquemment non seulement au niveau des débats populaires mais jusque dans les écrits des spécialistes. Un grand nombre d'économistes de traditions méthodologiques et idéologiques diverses l'ont plus ou moins ouvertement adoptée. Ce point de vue, par exemple, a joué un rôle de premier plan dans bien des théories des syndicats, dans la théorie marxiste de la lutte des classes, dans les conceptions du « pouvoir de compensation » ainsi que dans de nombreuses discussions des institutions économiques. Il a, en outre, prévalu dans les sciences politiques, aux États-Unis en tout cas, où l'étude des groupes de pression a été centrée autour de la célèbre « théorie du groupe », fondée sur l'idée que les groupes agissent, si besoin est, pour défendre leurs buts communs. Enfin, maintes études sociologiques classiques lui font une place non négligeable.

La thèse que les groupes agissent pour défendre leurs intérêts

est sans doute fondée sur le présupposé que les individus, à l'intérieur des groupes, lorsqu'ils entreprennent une action, songent à leurs intérêts propres. Si les individus d'un groupe négligeaient par altruisme de rechercher leur prospérité personnelle, il est peu vraisemblable que collectivement ils s'efforceraient d'atteindre quelque objectif égoïste commun. Une telle abnégation est toutefois considérée comme exceptionnelle et l'on estime d'habitude que le comportement intéressé est la règle, tout particulièrement dans le domaine économique ; personne ne s'étonne qu'un homme d'affaires aspire à des profits plus élevés, qu'un travailleur réclame une augmentation de salaire ou qu'un consommateur lutte pour une baisse des prix. L'idée que les groupes tendent à agir pour servir les intérêts collectifs paraît donc découler logiquement de ces prémisses largement acceptées d'un comportement rationnel intéressé. En d'autres termes, si les membres d'un groupe ont un objectif commun et si la réalisation de cet objectif est profitable à tous, il devrait s'ensuivre en bonne logique que, dans la mesure où ils sont raisonnables et attachés à leurs intérêts, ils agiront de manière à atteindre cet objectif.

Mais il n'est en fait pas vrai que l'idée que les groupes agissent dans leur intérêt découle logiquement des prémisses d'un comportement rationnel et intéressé. Que les membres d'un groupe aient avantage à atteindre leur objectif commun ne veut pas dire qu'ils agiront de manière à y parvenir, en admettant même qu'ils soient tous raisonnables et intéressés. En réalité, le cas des très petits groupes mis à part, à moins de mesures coercitives ou de quelque autre disposition particulière les incitant à agir dans leur intérêt commun, des individus raisonnables et intéressés ne s'emploieront pas volontairement à défendre les intérêts du groupe. Ainsi l'opinion que les groupes d'individus agissent pour atteindre leur commun objectif, loin d'être une conséquence logique du postulat que les individus d'un groupe, conformément à la raison, défendent leurs intérêts personnels est en réalité en contradiction avec lui. Nous nous réservons de montrer comment et en quoi au chapitre suivant.

Si les membres d'un grand groupe cherchent, comme le veut le bon sens, à améliorer leur situation matérielle, ils n'entreprendront rien qui permette de se rapprocher de l'objectif commun sinon contraints et forcés ou si s'offrent à eux certaines stimulations,

distinctes de la poursuite du but collectif, en échange de leur consentement à supporter une part des charges et des coûts qu'entraîne la réalisation des buts du groupe. Ceci reste vrai même s'il règne un accord unanime quant au bien commun et aux méthodes pour se le procurer.

L'opinion si largement répandue en sciences sociales que les groupes tendent à défendre leurs intérêts est par conséquent injustifiée du moins lorsqu'elle est fondée, comme c'est le plus souvent le cas, sur la supposition (parfois implicite) que les groupes agissent selon leur propre intérêt parce que les individus le font. Paradoxalement, il existe une possibilité logique que des groupes composés d'individus, cette fois altruistes, ou déraisonnables, agissent dans le sens de leurs intérêts communs. Mais comme nous chercherons à le montrer plus tard dans les sections empiriques de notre étude, cette exception logique n'a d'ordinaire aucune portée pratique. Ainsi la croyance courante qui veut que des groupes de personnes ayant des intérêts communs tendent à les défendre semble avoir peu ou pas de fondement.

Aucune des remarques faites ci-dessus ne s'applique pleinement aux petits groupes dont la situation est infiniment plus complexe et où l'activité volontaire en faveur de la réalisation des objectifs communs est chose naturelle, mais la plupart du temps elle s'arrête avant que soit atteint le niveau optimal pour les membres du groupe dans son ensemble. On note alors toutefois, dans les répartitions des charges communes, une propension surprenante du petit à exploiter le gros.

Les preuves de toutes les assertions que nous venons d'avancer se trouvent exposées au chapitre I^{er}, qui propose une explication logique ou théorique de certains aspects du comportement des groupes et des organisations. Le chapitre II traite des incidences de cette analyse sur les groupes de diverses dimensions et illustre la thèse que, dans bien des cas, les petits groupes sont plus efficaces et plus viables que les grands. Le chapitre III est une application de ces thèses aux syndicats et aboutit à la conclusion que, dans certaines circonstances, il est indispensable à la survie du syndicat de rendre l'adhésion obligatoire. Le quatrième chapitre est un réexamen, dans l'optique qui est la nôtre, de la théorie des classes sociales de Marx et des

conceptions de l'Etat développées par d'autres économistes. Le cinquième chapitre traite de la « théorie des groupes » adoptée par beaucoup de spécialistes de sciences politiques, à la lumière de la logique élaborée dans cette étude et constate que, telle qu'on l'entend couramment, cette théorie manque de cohérence. Le chapitre final propose une nouvelle théorie des groupes de pression en accord avec les relations logiques soulignées dans le premier chapitre, et qui soutient que l'adhésion aux grandes organisations de pression et leur pouvoir ne découlent pas de leurs succès en tant que lobbies mais sont plutôt un sous-produit de leurs autres activités.

Bien que je sois économiste et que les instruments utilisés dans cet ouvrage soient empruntés à la théorie économique, les conclusions auxquelles je parviens intéressent autant le sociologue et le spécialiste de sciences politiques que l'économiste. J'ai donc évité d'employer autant que possible le langage diagrammatico-mathématique de l'économie. Il est à craindre néanmoins que certains esprits peu familiarisés avec cette science jugent la formulation d'un ou deux brefs passages du premier chapitre obscure et inadéquate, mais le reste de l'ouvrage est parfaitement accessible au lecteur, à quelque discipline qu'il appartienne.

THÉORIE DES GROUPES ET DES ORGANISATIONS

But de l'organisation

DÈS lors que toute activité ou presque, entreprise par ou pour des groupes d'individus, passe par des organisations, il sera utile d'examiner celles-ci d'un point de vue général et théorique¹. Une étude systéma-

1. La plupart des économistes ont négligé les théories de l'organisation, il existe cependant un petit nombre d'ouvrages qui traitent ce sujet d'un point de vue économique. Voir par exemple trois articles de Jacob MARSCHAK, Elements for a Theory of Teams (Eléments pour une théorie des équipes), *Management Science*, I, janvier 1955, p. 127-137; Towards an Economic Theory of Organization and Information (Vers une théorie économique de l'organisation et de l'information), in *Decision Processes*, éd. R. M. THRALL, C. H. COMBS et R. L. DAVIS, New York, John Wiley, 1954, p. 187-220, et Efficient and Viable Organization Forms (Formes d'organisation efficaces et viables), in *Modern Organization Theory*, éd. Mason HAIRE, New York, John Wiley, 1959, p. 307-320; deux articles de R. RADNER, Application of Linear Programming to Team Decision Problems (Applications de la programmation linéaire aux problèmes de décision dans les équipes), *Management Science*, V, janvier 1959, p. 143-150, et Team Decision Problems (Problèmes de décision dans les équipes), *Annals of Mathematical Statistics*, XXXIII, septembre 1962, p. 857-881; C. B. MCGUIRE, Some Team Models of a Sales Organization (Quelques modèles d'équipe d'une organisation marchande), *Management Science*, VII, janvier 1961, p. 101-130; Oskar MORGENSTERN, *Prolegomena to a Theory of Organization (Prolégomènes à une théorie de l'organisation)*, Santa Monica, Calif., RAND Research Memorandum 734, 1951; James G. MARCH and Herbert A. SIMON, *Organizations (Organisations)*, New York, John Wiley, 1958; Kenneth BOULDING, *The Organizational Revolution (La révolution organisationnelle)*, New York, Harper, 1953.

tique des organisations doit logiquement commencer par l'étude de leur but. Mais comme il existe même dans le domaine économique des organisations de toutes sortes de formes et de tailles différentes, on peut se demander s'il existe une fin unique commune à toutes les organisations. Un des objectifs communs à la plupart des organisations, et sans doute à la plupart des organisations à prépondérance économique, est de défendre les intérêts de leurs membres. La chose devrait aller de soi, tout au moins aux yeux d'un économiste. Il est vrai que certaines organisations peuvent, par ignorance, négliger de défendre les intérêts de leurs membres, et d'autres se trouver entraînées à ne servir que les intérêts de leurs dirigeants². Mais les organisations périssent, qui ne défendent pas les intérêts de leurs membres, et ceci limite le nombre de celles qui faillissent à cette tâche.

L'idée que les organisations ou les associations sont faites pour servir les intérêts de leurs membres n'est guère nouvelle, ni propre à l'économie ; elle remonte au moins à Aristote, qui écrivait : « Les hommes voyagent de compagnie dans l'espoir d'en tirer un avantage particulier ou pour se procurer une chose particulière nécessaire à la vie, et de même il semble que les associations politiques sont nées et se sont perpétuées pour les avantages qu'elles rapportent à la communauté »³. Plus récemment, le P^r Léon Festinger, spécialiste de psychosociologie, a souligné le fait qu'« on adhère à un groupe moins par désir d'y appartenir que dans l'espoir de tirer quelque profit de cette adhésion »⁴. Le regretté Harold Laski, spécialiste de sciences politiques, affirmait que « les associations existent pour répondre aux buts qu'un groupe d'hommes a en commun »⁵.

On attend de ce genre d'organisations qui sont au centre de cette

2. Max WEBER a appelé l'attention sur le cas où une organisation continue d'exister quelque temps encore après avoir perdu toute signification, pour la simple raison que quelque bureaucrate y trouve son gagne-pain. Voir sa *Theory of Social and Economic Organization* (*Théorie de l'organisation sociale et économique*), trad. anglaise Talcott PARSONS et A. M. HENDERSON, New York, Oxford University Press, 1947, p. 318.
3. *Éthique*, viii, 9, 1160 a.
4. Léon FESTINGER, Group Attraction and Membership (Attirance du groupe et adhésion), in *Group Dynamics*, éd. Dorwin CARTWRIGHT and Alvin ZANDER, Evanston, Ill., Row, Peterson, 1953, p. 93.
5. *A Grammar of Politics* (*Grammaire de la Politique*), 4^e éd., London, George Allen & Unwin, 1939, p. 67.

étude qu'elles servent les intérêts de leurs membres⁶. On attend des syndicats ouvriers qu'ils essaient d'obtenir des salaires plus élevés et de meilleures conditions de travail pour leurs membres ; on attend des organisations de cultivateurs qu'elles essaient d'obtenir une législation favorable à leurs membres ; on attend des cartels qu'ils essaient d'obtenir des prix plus élevés pour les sociétés participantes ; on attend d'une compagnie qu'elle serve les intérêts de ses actionnaires⁷ ; on attend enfin de l'Etat qu'il serve l'intérêt commun de ses citoyens (bien qu'à notre époque où triomphe l'idée de nation, les intérêts et les aspirations des citoyens et de l'Etat soient souvent divergents).

Il convient de noter que les intérêts que tous ces différents types d'organisations sont censés défendre sont pour la plupart des intérêts *communs* : l'intérêt commun des syndicalistes pour des salaires plus élevés, l'intérêt commun des cultivateurs pour une législation avantageuse, l'intérêt commun des membres de cartel pour des prix plus élevés, l'intérêt commun des actionnaires pour des dividendes et des actions plus cotés, l'intérêt commun des citoyens pour un bon gouvernement. Ce n'est pas un hasard si les différents types d'organisations énumérées sont toutes censées travailler principalement dans l'intérêt *commun* de leurs membres. Des intérêts purement personnels ou

6. On n'attend pas nécessairement des organisations religieuses et philanthropiques qu'elles servent exclusivement les intérêts de leurs membres; de telles organisations ont d'autres fins que l'on considère comme plus importantes, toutefois beaucoup de leurs membres « doivent » adhérer, ou en tout cas leur adhésion les aide et améliore leur position. Mais il n'est pas le lieu ici de discuter longuement de la complexité de telles organisations car cette étude met l'accent sur les organisations dont l'aspect économique est prédominant. Le point souligné ici a quelque chose de commun avec ce que Max Weber appelait le « groupe associatif », à savoir un groupe où l'orientation de l'activité sociale reposait sur « un accord rationnel motivé ». Weber opposait son « groupe associatif » au « groupe communautaire » centré autour de l'amitié personnelle, des relations érotiques, etc., tel que la famille (voir WEBER, p. 136-139, et Grace COYLE, *Social Process in Organized Groups (Processus social dans les groupes organisés)*, New York, Richard Smith, Inc., 1930, p. 7-9). La logique de la théorie que nous exposons ici peut s'étendre aux organisations communautaires, religieuses et philanthropiques, mais la théorie n'est pas particulièrement utile à l'étude de tels groupes. Voir p. 61, n. 17 et p. 159-162.
7. C'est-à-dire ses membres. Notre étude ne suit pas la terminologie en usage chez les théoriciens de l'organisation qui classent les employés parmi les « membres » de l'organisation pour le compte de laquelle ils travaillent. Il convient à notre propos d'utiliser le langage de l'usage quotidien et de distinguer par exemple les membres d'un syndicat des employés de ce syndicat. De même, les membres d'un syndicat seront considérés comme des employés de la société pour laquelle ils travaillent tandis que les membres de la société seront les actionnaires.

individuels peuvent être satisfaits, et avec plus d'efficacité, par une action individuelle, inorganisée. Il n'est évidemment pas nécessaire de constituer une organisation quand l'action individuelle, inorganisée, peut défendre les intérêts de l'individu aussi bien ou mieux qu'une organisation ; il serait, par exemple, inutile de former une organisation pour faire une réussite au jeu de cartes. Mais quand plusieurs individus ont un intérêt commun ou collectif – quand ils partagent un seul but ou objectif – l'action individuelle, inorganisée (comme nous allons le voir) ne pourra pas faire progresser leur cause d'un pouce, ou, dans le meilleur des cas, le fera imparfaitement. Les organisations ont donc une fonction à remplir quand des intérêts communs ou de groupe sont en jeu, et bien que les organisations servent aussi accessoirement des intérêts purement personnels ou individuels, leur caractéristique et leur fonction première sont de servir les intérêts communs à des groupes d'individus.

L'hypothèse selon laquelle les organisations servent à défendre les intérêts communs de groupes de gens se trouve implicitement dans la plupart des écrits sur les organisations, et deux des écrivains précités l'ont formulée explicitement : Harold Laski a souligné que la raison d'être d'une organisation est d'atteindre les objectifs et défendre les intérêts qu'un « groupe d'hommes ont en commun », et Aristote a apparemment la même idée en tête lorsqu'il déclare que les associations politiques sont créées et se perpétuent à cause des « avantages généraux » qu'elles procurent. R. M. Mac Iver insiste également sur ce point lorsqu'il affirme que « toute organisation présuppose un intérêt que partagent tous ses membres »⁸.

Même dans le cas des groupes inorganisés, du moins en ce qui concerne les « groupes de pression » et la « théorie des groupes », le mot « groupe » est employé dans l'acception de « un certain nombre d'individus mus par un intérêt commun ». En vérité la dénomination de groupe devrait, si l'on voulait être précis, s'appliquer à un certain nombre de personnes prises au hasard (sans considération du fait qu'elles ont ou non des intérêts communs), mais la plupart des débats sur le comportement de groupe traitent principalement de ceux ayant

8. R. M. MAC IVER, *Interests, Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, New York, Macmillan, 1932, p. 147.

des intérêts communs. Comme Arthur Bentley, le fondateur de la « théorie des groupes » dans la science politique moderne l'a établi, « sans intérêt commun, point de groupe »⁹. Le socio-psychologue Raymond Cattell est tout aussi catégorique et énonce que « tout groupe a son intérêt propre »¹⁰. C'est donc dans ce sens que nous utiliserons le terme « groupe » ici.

S'il est permis de supposer que ceux qui appartiennent à un groupe ou à une organisation ont un intérêt commun¹¹, les divers membres de l'organisation ou du groupe ont aussi des intérêts purement individuels qui varient pour chacun d'entre eux. Tous les membres d'un syndicat, par exemple, ont intérêt à obtenir une augmentation de salaire, mais en même temps le revenu personnel de chaque travailleur n'intéresse que lui seul, et ce revenu ne dépend pas seulement du taux des salaires mais aussi du nombre d'heures de travail qu'il fournit.

Biens publics et groupes importants

La combinaison des intérêts individuels et des intérêts communs au sein d'une organisation appelle une comparaison avec un marché concurrentiel. Dans une industrie de type parfaitement concurrentiel,

9. Arthur BENTLEY, *The Process of Government (Le mécanisme du gouvernement)*, Evanston, Ill., Principia Press, 1949, p. 211. David B. TRUMAN adopte une approche analogue : voir son *The Governmental Process*, New York, Alfred A. Knopf, 1958, p. 33-35. Voir aussi Sidney VERBA, *Small Groups and Political Behaviour (Petits groupes et comportement politique)*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1961, p. 12-13.
10. Raymond CATTELL, *Concepts and Methods in the Measurement of Group Syntality*, in *Small Groups (Petits groupes)*, éd. A. Paul HARE, Edgard F. BORGATTA et Robert F. BALES, New York, Alfred A. Knopf, 1955, p. 115.
11. Toute organisation ou groupe est naturellement divisé d'ordinaire en sous-groupes ou en factions rivales. Ce fait n'infirme en rien ce que nous avons avancé ici, à savoir que les organisations sont créées pour défendre les intérêts communs de leurs membres, car cette affirmation n'implique pas que l'on néglige les conflits à l'intérieur du groupe. Les groupes rivaux à l'intérieur d'une organisation ont des intérêts communs (autrement pourquoi conserveraient-ils l'organisation ?) et les membres de tout sous-groupe ou faction ont aussi leurs propres intérêts distincts. Ils ont en vérité souvent pour but commun la défaite de quelque autre sous-groupe ou faction. Notre approche du problème ne sous-estime donc pas le conflit à l'intérieur des groupes et organisations, parce qu'elle considère chaque organisation comme un tout seulement dans la mesure où elle tente effectivement de servir un intérêt commun; et, pour analyser les luttes de factions, elle voit dans les divers sous-groupes les unités ayant cet intérêt commun.

les entreprises ont un intérêt commun à ce que le prix du produit de l'industrie soit le plus élevé possible. Puisque dans un tel marché doit prévaloir un prix uniforme, une entreprise ne peut espérer obtenir un prix plus élevé pour elle sans que toutes les autres ne l'obtiennent également. Mais dans un marché concurrentiel, une entreprise a aussi intérêt à vendre le plus possible, jusqu'au point où le coût de production d'une unité excède le prix de cette unité. Ici l'intérêt n'est point commun ; l'intérêt de chaque entreprise est en conflit direct avec celui de toutes les autres, car plus les autres entreprises vendent, plus le prix et le bénéfice pour chaque entreprise donnée sont bas. En bref, alors que toutes les entreprises ont un intérêt commun à ce que les prix soient élevés, leurs intérêts deviennent antagonistes en ce qui concerne la production. Ce fait peut être illustré par un simple modèle de l'offre et de la demande. Pour les commodités de la démonstration, supposons qu'une industrie de type concurrentiel se trouve provisoirement dans une situation de déséquilibre, le prix dépassant le coût marginal pour toutes les entreprises à leur rendement actuel. Supposons en outre que tous les ajustements soient le fait des entreprises déjà dans l'industrie plutôt que de nouveaux arrivants, et que l'industrie soit dans une tranche inélastique de sa courbe de demande. Comme le prix excède le coût marginal pour toutes les entreprises, la production augmentera. Mais si toutes les entreprises augmentent leur production, le prix baisse ; à vrai dire, comme la courbe de demande est par hypothèse inélastique, le revenu total de l'industrie déclinera. Chaque entreprise considère que lorsque le prix dépasse le coût marginal, il convient d'augmenter la production mais le résultat est que chaque entreprise obtient un profit moindre. Quelques économistes ont naguère contesté ces conclusions¹², mais le fait que des entreprises augmentant le profit dans une industrie parfaitement concurrentielle peuvent agir contre leurs intérêts en tant que groupe est aujourd'hui largement reconnu et admis¹³.

Un groupe d'entreprises visant au profit maximal peut en venir

12. Voir J. M. CLARK, *The Economics of Overhead Costs*, Chicago, University of Chicago Press, 1923, p. 417, et Frank H. KNIGHT, *Uncertainty and Profit*, Boston, Houghton, Mifflin, 1921, p. 193.

13. Edward H. CHAMBERLIN, *Monopolistic Competition (Compétition monopoliste)*, 6^e éd., Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1950, p. 4.

à réduire ses profits globaux parce que dans un système parfaitement concurrentiel, chaque entreprise est par définition si petite qu'elle peut ignorer l'effet de sa production sur le prix. Chaque entreprise trouve son avantage à augmenter la production jusqu'au point où le coût marginal équivaut au prix et à ignorer les répercussions de cette production supplémentaire sur la situation de l'industrie. Il est vrai que les entreprises considérées dans leur ensemble ont perdu, mais ceci ne signifie pas que chacune d'entre elles n'ait pas vu ses profits augmenter. Si une entreprise, prévoyant la chute du prix résultant de l'augmentation de la production réduisait sa propre production, elle perdrait plus que jamais, car son prix baisserait tout autant pour une production moindre. Dans un marché parfaitement concurrentiel une entreprise ne reçoit qu'une minime partie du bénéfice (ou une petite portion de l'excédent de revenu de l'industrie) résultant d'une réduction de sa propre production.

Pour cette raison, il est aujourd'hui généralement admis que si, dans une branche d'industrie, les entreprises recherchent le maximum de profits, les profits pour l'industrie prise dans son ensemble seront inférieurs à ce qu'ils seraient dans le cas contraire¹⁴. Et presque tout le monde s'accorde à reconnaître que cette conclusion théorique correspond à la réalité pour les marchés caractérisés par la compétition pure. L'important est que ceci est vrai parce que, bien que toutes les entreprises aient un intérêt commun à augmenter les prix du produit de leur industrie, il est dans l'intérêt de chaque entreprise que les autres paient le coût – en termes de la réduction nécessaire de la production – qu'entraîne l'obtention d'un prix plus élevé.

Le seul moyen – ou peu s'en faut – pour endiguer le processus que nous venons de décrire dans un marché concurrentiel, c'est l'intervention extérieure. Des subventions du gouvernement, des taxes, des accords de cartel et autres mesures similaires peuvent éviter aux entreprises d'agir contre leurs intérêts. Une telle aide ou intervention est très répandue et il est important de savoir comment fonctionne le mécanisme. Comment une industrie concurrentielle peut-elle obtenir

14. Pour une discussion plus approfondie de cette question, voir Mancur OLSON Jr. et David McFARLAND, *The restoration of Pure Monopoly and the Concept of the Industry*, *Quarterly Journal of Economics*, LXXVI, novembre 1962, p. 613-631.

du gouvernement qu'il l'aide à maintenir le prix de son produit ?

Considérons une industrie concurrentielle hypothétique et supposons que la plupart des producteurs de l'industrie désirent un plan de subventions ou de taxations ou quelque autre forme d'intervention de l'Etat leur permettant d'augmenter le prix de leur produit. Pour obtenir une telle assistance, les producteurs de la branche industrielle en question devront probablement constituer des organisations de pression ; ils deviendront un mouvement actif¹⁵. Cette organisation de pression peut avoir à mener une campagne d'une ampleur considérable. Si elle rencontre une forte résistance, il lui faudra se procurer d'importantes sommes d'argent¹⁶. Elle aura besoin de s'assurer les services de spécialistes des relations publiques afin d'influencer les journalistes et elle devra entreprendre une campagne publicitaire. Il lui faudra recourir à des professionnels pour organiser des réunions « spontanées » parmi les producteurs de la branche d'industrie menacée et pour persuader les industriels, écrire des lettres à leurs députés¹⁷. La campagne pour obtenir l'aide gouvernementale coûtera à un certain nombre d'industriels du temps comme de l'argent.

Il existe un parallélisme frappant entre le problème auquel une industrie purement concurrentielle doit faire face pour obtenir l'aide de l'Etat et celui qu'elle affronte sur le marché lorsque les industries augmentent leur production, entraînant une baisse des prix.

De même qu'il n'était pas raisonnable pour un producteur particulier de diminuer sa production pour obtenir un prix plus élevé

15. Robert MICHELS soutient dans son étude classique que « la démocratie est inconcevable sans organisation » et que « le principe d'organisation est une condition absolument essentielle à la lutte politique des masses ». Voir son *Political Parties (Partis politiques)*, trad. Eden et Cedar PAUL, New York, Dover Publications, 1959, p. 21-22. Voir aussi Robert A. BRADY, *Business as System of Power*, New York, Columbia University Press, 1943, p. 193.
16. Alexander HEARD, *The Costs of Democracy*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1960, particulièrement la n. 1, p. 95-96. Par exemple en 1947 la National Association of Manufacturers (l'Association nationale des fabricants) a dépensé environ 4,6 millions de dollars et, sur une période un peu plus longue, l'American Medical Association (l'Association médicale américaine) en a dépensé autant pour une campagne contre l'assurance maladie obligatoire.
17. « Si l'on connaissait toujours l'entière vérité..., la pression, dans toutes ses ramifications, se révélerait être une industrie se chiffrant par milliards de dollars. » us Congress House, Select Committee on Lobbying Activities, *Report*, 81^e Congr., 2^e Sess. (1950), Rapport de la commission sur les activités des groupes de pression, cité par le *Congressional Quarterly Almanac*, 81^e Congr., 2^e Sess., VI, p. 764-765.

du produit, il ne l'est pas davantage de sacrifier son temps et son argent pour soutenir une organisation de pression afin d'obtenir une aide gouvernementale. En aucun cas le producteur n'a intérêt à assumer les dépenses tout seul. Jamais un organisme de pression, à plus forte raison un syndicat ou une quelconque organisation travaillant dans l'intérêt d'un grand nombre d'entreprises ou de travailleurs dans une industrie donnée n'obtiendra l'aide d'individus considérant raisonnablement leurs intérêts personnels dans cette industrie.

Ceci resterait vrai même si chaque membre de l'industrie était absolument convaincu du bien-fondé pour lui du programme proposé (bien qu'en réalité beaucoup pensent différemment, rendant la tâche de l'organisation encore plus difficile)¹⁸.

Ce type de pression n'est qu'un exemple d'analogie logique entre l'organisation et le marché, mais il n'en a pas moins une grande portée pratique. Il existe de nombreux groupes de pression riches et influents qui jouissent de l'appui des masses, mais ces groupes n'obtiennent pas ce soutien en raison de leurs succès législatifs. Les groupes de pression les plus puissants obtiennent aujourd'hui des fonds pour de tout autres raisons, comme notre étude le montrera par la suite.

Certains m'objecteront que la personne raisonnable dont il a été question plus haut soutiendra naturellement une organisation aussi vaste qu'un groupe de pression qui défend ses intérêts car elle comprendra que si elle ne le fait pas, d'autres ne la suivront pas dans cette voie ; dans ce cas l'organisation échouera et elle sera privée du bénéfice que celle-ci aurait pu lui valoir. Cet argument justifie l'analogie avec le marché purement concurrentiel. Car il serait tout aussi raisonnable de prétendre que les prix n'y peuvent jamais tomber au-dessous de ce qu'obtiendrait un monopole, étant donné que si une des entreprises augmentait sa production, les autres suivraient son exemple et les prix baisseraient ; mais toute entreprise peut prévoir la chose, aussi ne voudra-t-elle pas déclencher une chaîne d'augmentations de la production qui casserait les prix. En réalité, les choses ne se passent pas plus ainsi dans le marché concurrentiel que dans une organisation

18. Pour une exception logiquement possible mais pratiquement insignifiante à la conclusion de ce paragraphe, voir la n. 68 de ce chapitre.

d'une certaine ampleur. Lorsque le nombre des entreprises concernées est élevé, aucune ne remarquera l'incidence sur les prix qu'aura l'augmentation de la production de l'une d'entre elles, aussi aucune ne renoncera à ses projets en considération de ce fait. De même, dans une vaste organisation la perte de l'un des actionnaires n'accroît pas d'une manière notable les charges des autres, aussi notre personne raisonnable n'ira pas s'imaginer que son retrait de l'organisation incitera les autres à la suivre.

Le raisonnement précédent doit au moins concerner les organisations économiques à travers lesquelles les individus tentent d'amplifier les avantages qu'ils obtiennent par leurs activités sur le marché. Les syndicats, par exemple, sont des organisations où les travailleurs poursuivent les mêmes améliorations que par leurs efforts individuels sur le marché : des salaires plus élevés, de meilleures conditions de travail, etc. Il serait étrange en effet que les travailleurs ne se trouvent pas confrontés aux mêmes problèmes dans le syndicat et sur le marché du travail, puisque leurs efforts en ces deux lieux visent en partie des objectifs analogues.

Toutefois, quelque similitude qu'offrent ces objectifs, on pourrait me répondre que les attitudes ne sont pas semblables à l'intérieur des organisations et sur le marché. Dans les organisations, un élément affectif ou idéologique entre également souvent en jeu. Est-ce à dire que la thèse que nous avons défendue perd toute valeur ?

Un type très important d'organisation – l'Etat national – servira à éprouver la validité de cette objection. Le patriotisme est sans doute de nos jours le mobile économique le plus puissant pour adhérer à une organisation. Notre époque est souvent appelée celle du nationalisme. Un grand nombre de nations tirent un surcroît de pouvoir et d'unité de quelque idéologie puissante telle que la démocratie ou le communisme, comme du reste d'une religion, d'une langue ou d'un patrimoine culturel commun. L'Etat ne fait pas seulement appel à des mobiles de ce genre pour réclamer de l'aide, il jouit en plus d'un réel pouvoir économique. Presque tous les gouvernements sont profitables sur le plan économique aux citoyens en ce que l'ordre et le droit qu'il leur assure sont la condition de toute activité économique civilisée. Mais en dépit de la force du patriotisme, l'appel à l'idéologie nationale, le lien d'une culture commune et le caractère indispensable

du système de « la loi et l'ordre », aucun grand Etat de l'Histoire moderne n'a été en mesure de subsister grâce à des contributions et à des dons librement consentis. Les contributions bénévoles ne représentent même pas une source notable du revenu de la plupart des pays. Ils doivent recourir à des impôts qui sont des contributions *obligatoires* par définition. Comme dit le vieil adage, leur nécessité est aussi évidente que la mort.

Si l'Etat, avec toutes les ressources affectives dont il dispose, ne réussit pas à financer ses activités les plus élémentaires et les plus vitales sans avoir recours à la contrainte, il apparaît clairement que les grandes organisations privées auront aussi des difficultés à obtenir que les individus dont elles sont censées défendre les intérêts les financent spontanément¹⁹.

La raison pour laquelle l'Etat ne peut survivre grâce à des dons et à des subsides volontaires, mais doit recourir à la taxation, est que les services les plus fondamentaux que l'Etat national procure sont, par un aspect²⁰ fondamental, comparables au prix le plus élevé sur le marché concurrentiel : ils doivent être accessibles à tous, dès qu'ils sont accessibles à quelqu'un. Les biens ou services indispensables et élémentaires assurés par le gouvernement, tels que la défense et la protection de la police, la justice et le maintien de l'ordre en général, sont de nature à s'appliquer pratiquement à tout un chacun dans la

19. Les sociologues comme les économistes ont remarqué que les motifs idéologiques n'ont jamais permis à eux seuls à faire aboutir l'effort de larges masses de gens. Max Weber fournit un exemple frappant :

« Toute activité économique dans une économie de marché est entreprise et poursuivie par les individus en faveur de leurs idéaux ou de leurs intérêts matériels personnels. Ceci reste aussi vrai lorsque l'activité économique s'applique à des groupes constitués.

« Même si un système économique était organisé sur une base socialiste, il n'y aurait aucune différence fondamentale de ce point de vue... Les structures des intérêts et la situation qui s'y rapporte peuvent changer; il y aurait d'autres moyens de satisfaire ces intérêts, mais ce facteur fondamental reste aussi pertinent qu'avant. On ne peut nier qu'il existe une action économique reposant sur des fondements purement idéologiques et orientée vers des intérêts altruistes, mais il est encore plus certain que la masse des hommes n'agissent pas de cette manière, et c'est une conclusion tirée de l'expérience qu'ils ne peuvent agir ainsi et qu'ils ne le feront jamais...

« Dans une économie de marché l'intérêt à augmenter son revenu est nécessairement la force qui régit toute activité économique » (WEBER, p. 319-320).

Talcott PARSONS et Neil SNELSER vont encore plus loin en postulant que les « résultats » dans une société sont proportionnels aux « récompenses » et « sanctions » en jeu. Voir leur *Economy and Society*, Glencoe, Ill., Free Press, 1954, p. 50-69.

20. Voir cependant la section E de ce chapitre, sur les groupes « exclusifs » et « inclusifs ».

nation. On ne saurait manifestement pas négliger, si tant est que quel qu'un soit tenté de le faire, le rôle de protection joué par les services de l'armée, de la police et de la justice à l'égard de ceux même qui n'ont pas payé volontairement leur part des coûts du gouvernement, et l'impôt est donc nécessaire. Les avantages communs ou collectifs fournis par les gouvernements sont généralement désignés sous le nom de « biens publics » par les économistes et le concept de « bien public » est une des notions les plus anciennes et les plus importantes dans l'étude de la comptabilité publique. Nous appelons ici bien commun, collectif ou public, tout bien qui, consommé par une personne X_i dans un groupe $\{X_1, \dots, X_n\}$, ne peut absolument pas être refusé aux autres personnes du groupe²¹. En d'autres termes, ceux qui

21. Cette définition simple met l'accent sur deux points importants dans le contexte actuel. Le premier est que les biens les plus collectifs ne peuvent être définis que par rapport à un groupe spécifique. Un bien collectif revient à un groupe de gens, un autre bien à un autre; l'un profitera au monde entier, un autre seulement à deux personnes spécifiques. En outre, certains biens sont des biens collectifs pour ceux d'un groupe et en même temps des biens privés pour ceux d'un autre groupe, parce que l'on peut interdire à certains individus de les consommer et pas à d'autres. Prenons par exemple un défilé, qui est bien collectif pour tous ceux dont l'appartement a vue sur l'itinéraire du défilé, mais qui se révèle être un bien privé pour ceux qui ne peuvent le regarder qu'en achetant des billets pour une place dans une tribune. Le second point est qu'une fois que le groupe en question a été défini, la définition utilisée ici (comme celle de Musgrave) caractérise le bien collectif en termes d'impossibilité d'exclure les consommateurs virtuels. Nous adoptons cette démarche parce que les biens collectifs produits par des organisations de toutes sortes semblent être tels que l'exclusion est normalement impossible. En vérité, en ce qui concerne certains biens collectifs il est physiquement possible de pratiquer l'exclusion. Mais comme Head l'a démontré, il n'est pas nécessaire que l'exclusion soit techniquement impossible; il suffit qu'elle soit irréalisable ou dispendieuse. Head a également montré très clairement que l'impossibilité d'exclure n'est que l'un des deux éléments fondamentaux de l'interprétation traditionnelle de la notion de bien public. L'autre, souligne-t-il, est le caractère collectif de sa fourniture. Un bien présente ce caractère de communauté de fourniture si, en le mettant à la disposition d'un individu, on le rend du même coup aisément et librement disponible aux autres. Un exemple extrême de participation commune à la fourniture serait le bien public absolu de Samuelson, qui est tel qu'une surconsommation d'un individu ne diminue pas la part qui revient aux autres. Selon la définition proposée ici, ce caractère n'est pas un attribut nécessaire d'un bien public. Comme le montreront des passages ultérieurs de ce chapitre, il est au moins un type de bien collectif qui ne présente pas ce caractère et peu d'entre eux (pour ne pas dire aucun) le présentent à un degré requis pour avoir droit au titre de bien public absolu. Néanmoins la plupart des biens collectifs étudiés ici offrent un haut niveau de communauté de la fourniture. Sur la définition et l'importance des biens publics, voir John G. HEAD, *Public Goods and Public Policy, Public Finance*, vol. XVII, n. 3, 1962, p. 197-219; Richard MUSGRAVE, *The Theory of Public Finance*, New York, McGraw-Hill, 1959; Paul A. SAMUELSON, *The Pure Theory of Public Expenditure, Diagrammatic Exposition of A Theory of Public Expenditure et Aspects of Public Expenditure Theories*, in *Review of Economics and Statistics*, XXXVI,

n'achètent ou ne paient aucun bien public ou collectif ne peuvent être exclus ou écartés du partage alors qu'ils pourraient l'être des biens non collectifs.

Les spécialistes des finances publiques ont cependant négligé le fait que la réalisation de tout objectif commun ou la satisfaction de tout intérêt commun signifie qu'un bien public ou collectif a été fourni à ce groupe²². Le fait même qu'un objectif ou un but est commun à un groupe signifie que personne dans le groupe n'est exclu de l'avantage ou de la satisfaction tirés de sa réalisation. Comme nous l'avons indiqué dans les premiers paragraphes de ce chapitre, presque tous les groupes et les organisations se proposent de servir les intérêts communs de leurs membres. Comme le dit R. M. Mac Iver, « Les gens... ont des intérêts communs dans la mesure où ils participent à une cause... qui les soude tous ensemble d'une manière indivisible »²³. La fonction d'une organisation est de procurer un avantage indivisible et général. Il s'ensuit que la fonction fondamentale des organisations est d'ordinaire de fournir des biens publics ou collectifs. Un Etat est avant tout une organisation qui fournit des biens publics à ses membres, les citoyens ; et les autres types d'organisations fournissent également des biens collectifs à leurs membres.

Et de même qu'un Etat ne peut subsister grâce à des contributions volontaires ou en vendant ses services de base sur le marché, de même aucune autre grande organisation ne peut subsister sans offrir un encouragement ou un attrait distinct du bien public lui-même afin d'inciter les individus à supporter les charges indispensables à la survie de l'organisation. L'individu membre d'une grande organisation

novembre 1954, p. 387-390, XXXVII, novembre 1955, p. 350-356, et XL, novembre 1958, p. 332-338. Pour des opinions quelque peu différentes sur l'utilité du concept de biens publics, voir Julius MARGOLIS, A Comment on the Pure Theory of Public Expenditure, *Review of Economics and Statistics*, XXXVII, novembre 1955, p. 347-349, et Gerhard COLM, Theory of Public Expenditures, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, CLXXXIII, janvier 1936, p. 1-11.

22. Il n'est pas nécessaire que le bien public d'un groupe dans une société serve obligatoirement les intérêts de la société tout entière. Comme une taxe peut être un bien public pour l'industrie qui l'a demandée, ainsi la suppression de la taxe peut être un bien public pour ceux qui consomment le produit industriel. Ceci est également vrai quand le concept de bien public est appliqué aux gouvernements ; car des dépenses militaires, une taxation ou une restriction de l'immigration, qui sont un bien public pour un pays, peuvent être un « mal public » pour un autre et néfastes à la société humaine dans son ensemble.

23. R. M. MAC IVER, in *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, p. 147.

type est dans une position analogue à celle de l'entreprise dans une économie de marché parfaitement concurrentielle ou le contribuable dans l'Etat ; ses propres efforts n'auront pas d'effet notable sur la situation de son organisation et il pourra profiter de toute amélioration apportée par les autres, qu'il ait ou non participé à l'entretien de son organisation.

Nous ne voulons pas dire par là que les Etats ou les autres organisations fournissent *seulement* des biens publics ou collectifs. Les Etats fournissent souvent des biens non collectifs, tels que l'énergie électrique par exemple, et ils vendent souvent sur le marché les mêmes biens que les entreprises privées. En outre, comme nous le montrerons ultérieurement, les grandes organisations qui ne peuvent contraindre les gens à adhérer *doivent* aussi fournir des biens non collectifs afin d'inciter des membres virtuels à s'affilier. Il n'en reste pas moins que les biens collectifs sont les biens propres à une organisation car les biens courants non collectifs peuvent toujours être obtenus par l'action individuelle, et c'est seulement lorsqu'il s'agit d'objectifs communs ou de biens collectifs qu'une organisation ou une action de groupe se révèle indispensable²⁴.

La théorie des groupes traditionnelle

Il existe une théorie traditionnelle du comportement de groupe qui tient implicitement pour établi que les groupes et les associations privées fonctionnent selon des principes entièrement différents de ceux qui régissent les relations entre les entreprises sur le marché ou entre les contribuables et l'Etat. Cette « théorie des groupes » semble être un des soucis principaux des spécialistes en sciences politiques aux Etats-Unis et la préoccupation majeure d'un grand nombre de sociologues et de psychosociologues²⁵. Cette théorie des groupes traditionnelle,

24. Il ne s'ensuit pas cependant que l'action d'un groupe organisée ou coordonnée soit *toujours* nécessaire pour obtenir un bien collectif. Voir section D de ce chapitre : « Les petits groupes. »
25. Pour un débat sur l'importance des « groupes » de types et de tailles différents pour la théorie politique, voir VERBA, *Small Groups and Political Behaviour*; TRUMAN, *Governmental Process*, et BENTLEY, *Process of Government*. Pour des exemples du type de recherches et de théories sur les groupes en socio-psychologie et en sociologie, voir *Group Dynamics*, éd. CARTWRIGHT and ZANDER, et *Small Groups*, éd. HARE, BORGATTA and BALES.

comme beaucoup d'autres théories, a été élaborée par divers écrivains aux vues divergentes et on commet donc inévitablement une injustice en essayant de mettre dans le même sac ces opinions dissemblables. Toutefois, dans notre optique les différents tenants de l'interprétation traditionnelle des groupes ont sans conteste des points communs. Il est donc pertinent de parler ici en gros d'une théorie traditionnelle unique, pourvu qu'on établisse une distinction entre les deux variantes fondamentales de cette théorie : la variante « accidentelle » ou « fortuite » (*casual*) et la variante « formelle ».

Dans sa version « accidentelle », la théorie traditionnelle affirme que les organisations et les groupes privés se retrouvent partout et que cette ubiquité est due à une tendance humaine fondamentale à former des associations et à y adhérer. Comme le dit le fameux philosophe politique italien, Gaetano Mosca, les hommes ont « l'instinct de s'assembler en troupes pour combattre d'autres troupes ». Cet instinct « est aussi sous-jacent à la formation de toutes les divisions et subdivisions... qui surgissent à l'intérieur d'une société donnée, et provoque des conflits moraux et quelquefois physiques »²⁶. Aristote pensait peut-être à ce genre d'instinct grégaire quand il déclarait que l'homme était par nature un animal politique²⁷. Le caractère inévitable et universel de cette tendance à s'assembler a été souligné en Allemagne par Georg Simmel dans l'un des classiques de la sociologie²⁸, et en Amérique par Arthur Bentley dans l'un des ouvrages de science politique les plus renommés²⁹. On a souvent pensé que ce penchant atteignait son point culminant aux États-Unis³⁰.

La variante « formelle » du point de vue traditionnel met aussi l'accent sur l'universalité des groupes mais elle ne pose pas comme un

26. *The Ruling Class*, New York, McGraw-Hill, 1939, p. 163.

27. *Politique*, I, 2, 9, 1253 a. Bien d'autres ont souligné la tendance humaine à se constituer en groupes; voir COYLE, *Social Process in Organised Groups*; Robert LOWIE, *Social Organisation*, New York, Rinehart & Co., 1948; TRUMAN, particulièrement p. 14-43.

28. Georg SIMMEL, *Conflict and the Web of Group Affiliations*, trad. Kurt WOLFF et Reinhard BENDIX, Glencoe, Ill., Free Press, 1950.

29. BENTLEY, *Process of Government*.

30. Alexis de TOCQUEVILLE, *La démocratie en Amérique*, trad. anglaise : *Democracy in America*, New York, New American Library, 1956, p. 198; James BRYCE, *The American Commonwealth*, 4^e éd., New York, Macmillan, 1910, p. 281-282; Charles A. BEARD and Mary R. BEARD, *The Rise of American Civilization*, rev. ed., New York, Macmillan, 1949, p. 761-762; et Daniel BELL, *The End of Ideology*, Glencoe, Ill., Free Press, 1960, notamment p. 30.

postulat l'instinct ou la tendance à s'assembler en groupes. Au lieu de cela, elle tente d'expliquer les associations et les groupes de notre époque comme un aspect de l'évolution des sociétés industrielles modernes issues des sociétés « archaïques » qui les ont précédés. Elle part du fait que les « groupes primaires »³¹ – c'est-à-dire des groupes si petits que chacun de ses membres entretient des relations personnelles avec les autres – tels que la famille et les groupes de parenté prédominent dans les sociétés archaïques. Comme le soutient Talcott Parsons, « il est notoire que dans de nombreuses sociétés archaïques, ce sont les liens de parenté qui dominent la structure sociale ; il existe peu de structures concrètes dans lesquelles la participation est indépendante du statut de parenté »³². Seules de petites unités de type familial ou parental représentent les intérêts de l'individu. R. M. Mac Iver le décrit de cette manière dans l'*Encyclopédie des sciences sociales* : « Dans des systèmes sociaux plus simples, l'expression sociale des intérêts passait principalement par des groupes de caste ou de classe, des groupes d'âge, des groupes de parenté, des groupes de voisinage et d'autres solidarités inorganisées ou organisées d'une manière peu rigide »³³. Dans le contexte « archaïque », les petites unités de type familial prennent en charge la totalité ou presque des relations humaines.

Mais ces théoriciens prétendent qu'à mesure que la société progresse il s'opère une différenciation : de nouvelles structures surgissent qui assument certaines des fonctions de la famille. « Quand les fonctions sociales remplies par l'institution familiale dans notre société ont décliné, certains de ces groupes secondaires, tels que les syndicats, ont assumé un pourcentage de ces relations équivalant ou dépassant celui de certains groupes primaires »³⁴. Pour reprendre les termes de Parson : « Il est clair que dans les sociétés plus évoluées les structures extra-familiales comme les Etats, les Eglises, les grosses entreprises,

31. Charles H. COOLEY, *Social Organization*, New York, Charles Scribner's Sons, 1909, p. 23; George C. HOMANS, *The Human Group*, New York, Harcourt, Brace, 1950, p. 1; VERBA, p. 11-16.

32. Talcott PARSONS and Robert F. BALES, *Family*, Glencoe, Ill., Free Press, 1955, p. 9; voir aussi Talcott PARSONS, Robert F. BALES and Edward A. SHILS, *Working Papers in the Theory of Action*, Glencoe, Ill., Free Press, 1953.

33. MAC IVER, in *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, p. 144-148, notamment p. 147. Voir aussi TRUMAN, p. 25.

34. TRUMAN, pp. 35-36; voir aussi Eliot CHAPPLE and Carlton COON, *Principles of Anthropology*, New York, Henry Holt, 1942, p. 443-462.

les universités, les associations professionnelles jouent un rôle de loin plus important que les structures familiales... Le processus par lequel des unités extra-familiales acquièrent une place de premier plan dans la structure sociale entraîne inévitablement « une déperdition de « fonction » de la part de certaines ou parfois de toutes les unités familiales »³⁵. Si cela est vrai, comme le soutient Mac Iver, « la distinction essentielle entre une société primitive et une société civilisée est le petit nombre d'associations spécifiques dans la première et leur multiplicité dans la seconde »³⁶ ; en conséquence il semblerait que la diffusion des associations dans la société moderne est en quelque sorte l'équivalent du petit groupe dans la société primitive, et que la grande association moderne et le petit groupe primitif doivent être interprétés dans les mêmes termes, ramenés à une même source ou cause fondamentale³⁷.

Quelle est donc la source fondamentale, qui fonctionne de la même manière pour les petits groupes primaires des sociétés archaïques et la vaste association des Temps modernes ? Les défenseurs de la version « formelle » de la théorie sont muets sur ce point. On peut supposer que c'est « l'instinct » ou la « tendance » à former des associations, qui est au centre de la variante « accidentelle » de la théorie traditionnelle ; ce penchant à former des groupes se manifesterait donc par de petites cellules familiales ou parentales dans les sociétés archaïques et par de vastes associations volontaires dans les sociétés modernes. Cette interprétation toutefois ne satisferait pas nombre des tenants

35. PARSONS and BALES, p. 9. Voir aussi Bernard BARBER, Participation and Mass Apathy in Associations, in *Studies in Leadership*, éd. Alvin W. GOULDNER, New York, Harper, 1950, p. 477-505, et Neil J. SMELSER, *Social Change in the Industrial Revolution*, London, Routledge & Kegan Paul, 1959.

36. MAC IVER, in *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, p. 144-148, notamment p. 147. Voir aussi Louis WIRTH, Urbanism as a Way of Life, *American Journal of Sociology*, XLIV, juillet 1938, p. 20; Walter FIREY, Coalition and Schism in a Regional Conservation Program, *Human Organization*, XV, hiver 1957, p. 17-20; Herbert GOLDHAMER, Social Clubs, in *Development of Collective Enterprise*, éd. Seba ELDRIDGE, Lawrence, University of Kansas Press, 1943, p. 163.

37. Pour une interprétation différente de l'association volontaire, voir Olivier GARCEAU, *The Political Life of the American Medical Association*, Cambridge, Mass., Harvard Univ. Press, 1941, p. 3 : « Avec l'apparition de l'intervention et du contrôle politique, notamment sur l'Économie, il devint évident que l'initiative de la politique ne pouvait plus être restreinte aux urnes et au législatif. Pour combler le fossé, non seulement l'individu qui se sentait isolé mais aussi le gouvernement qui avait conscience de son ignorance firent appel au groupe volontaire. »

de la variante formelle de la théorie traditionnelle, car parmi eux beaucoup sont sans doute opposés à toute théorie des « instincts » ou des « tendances ». Du reste, dire que s'affilier à une association ou à un groupe répond à un « instinct » ne constitue pas une explication ; ce n'est là qu'une formule. Toute action humaine peut être attribuée à un instinct ou à une tendance à accomplir cette sorte d'action, mais ceci ne fait pas avancer d'un pas notre connaissance du phénomène. Si l'on admet que parler d'instincts ou de tendances à former des groupes est dépourvu de sens, quelle est donc l'origine des groupes et des associations grandes ou petites, postulées par la théorie traditionnelle, qu'on peut observer à l'échelle universelle ? Sans doute certains des théoriciens traditionnels raisonnaient en termes « fonctionnels » – c'est-à-dire en pensant aux fonctions que les groupes et les associations de différents types et dimensions peuvent assumer. Dans les sociétés primitives les petits groupes primaires prédominaient parce qu'ils étaient aptes (ou du moins suffisaient) à remplir certaines fonctions requises dans nos sociétés modernes, en revanche, les grandes associations l'emportent, suppose-t-on, parce que dans la situation actuelle, elles sont seules capables de remplir (ou remplissent mieux) certaines fonctions utiles aux individus. Cette demande ou cet intérêt fournit un stimulant pour la formation et le maintien d'associations volontaires.

La théorie traditionnelle sous toutes ses formes a ceci de caractéristique qu'elle suppose que cette participation volontaire à des associations est pratiquement universelle et que les petits groupes comme les vastes organisations tendent à attirer leurs membres pour des raisons identiques. La variante « accidentelle » de la théorie a supposé une tendance à appartenir à des groupes sans établir aucune distinction entre groupes de dimension différente. Bien qu'on puisse à la rigueur considérer que la variante plus élaborée établit une distinction entre les fonctions mieux remplies par les petits groupes et celles mieux remplies par les grandes associations, elle affirme néanmoins que lorsque le besoin d'une grande association se fait sentir, c'est une telle association qui aura tendance à surgir et à attirer des adhérents. Ainsi quand la théorie traditionnelle établit une distinction entre grands et petits groupes, c'est apparemment selon l'échelle des fonctions qu'ils remplissent et non selon la dimension qu'ils atteignent

en remplissant ces fonctions ou leur aptitude à attirer des adhérents. Elle affirme que les petits et les grands groupes diffèrent par le degré et non par la nature.

Mais cette proposition est-elle exacte ? Est-il vrai que les petits groupes originels et les grandes associations attirent les adhérents de la même manière, qu'ils sont à peu près aussi efficaces pour remplir leurs tâches ou qu'ils diffèrent seulement par la taille et non par leur nature fondamentale ? Cette théorie traditionnelle est remise en question par la recherche empirique qui montre qu'un individu moyen n'appartient pas en fait à de grandes associations volontaires et que l'allégation selon laquelle l'Américain type est toujours « affilié » à un groupe est un mythe³⁸. On peut donc se demander s'il est exact qu'il n'existe aucune relation entre la taille d'un groupe et sa cohésion ou son efficacité ou son attrait aux yeux des membres éventuels ; et s'il existe une relation entre la taille d'un groupe et les motivations individuelles à contribuer à la réalisation des objectifs du groupe. C'est à ces questions qu'il convient de répondre avant de pouvoir se prononcer sur le bien-fondé de la théorie traditionnelle des groupes. Ce qu'il convient de connaître c'est, pour reprendre les paroles du sociologue allemand Georg Simmel, « l'influence que le nombre d'individus affiliés à des groupes a sur la forme de la vie sociale »³⁹.

Un obstacle, en apparence, joue contre l'argument que les grands groupes et les petits groupes fonctionnent selon des principes fondamentalement différents : c'est le fait, déjà souligné auparavant, que toute organisation, petite ou grande, travaille pour quelque intérêt collectif dont par sa nature même tous les membres du groupe en question bénéficieront. Bien qu'ils aient en commun cet intérêt ils n'ont toutefois pas en commun celui de payer le coût de ce bien collectif. Chacun préférera voir payer le coût dans sa totalité par le

38. Murray HAUSKNECHT, *The Joiners. A Sociological Description of Voluntary Association Membership in the United States*, New York, Bedminster Press, 1962 ; Mirra KOMARAVSKY, *The Voluntary Associations of Urban Dwellers*, *American Sociological Review*, XI, décembre 1946, p. 686-698 ; Floyd DORSON, *Patterns of Voluntary Membership Among Working Class Families*, *American Sociological Review*, XVI, octobre 1951, p. 687 ; John C. SCOTT, Jr., *Membership and Participation in Voluntary Associations*, *American Sociological Review*, XXII, juin 1957, p. 315.

39. Georg SIMMEL, *The Sociology of Georg Simmel*, trad. angl. Kurt H. WOLFF, Glencoe, Ill., Free Press, 1950, p. 87.

voisin, et d'ordinaire voudra participer au bénéfice obtenu qu'il ait ou non supporté une partie du coût. Si ce point est une caractéristique fondamentale de tous les groupes et organisations à but économique, il semble peu probable que les grandes organisations diffèrent beaucoup des petites, peu probable encore qu'il y ait plus de raison qu'un service collectif soit assuré à un petit groupe plutôt qu'à un grand. Mieux, on ne peut s'empêcher de sentir par une sorte d'intuition que des groupes assez petits peuvent parfois se procurer des biens publics.

On ne peut répondre d'une manière satisfaisante à cette question sans étudier les coûts et les bénéfices des choix ouverts aux individus dans des groupes de dimensions différentes. La section suivante de ce chapitre contient une telle étude. La nature de cette question est telle qu'on devra utiliser des outils d'analyse proprement économiques. La section suivante contient des éléments de mathématiques qui, bien qu'extrêmement rudimentaires, pourront naturellement sembler obscurs à ceux d'entre nos lecteurs qui n'ont aucune notion de cette discipline. Quelques aspects de la prochaine section se réfèrent en outre à des groupes oligopolistes du marché, et les références à l'oligopole n'intéressent sans doute que l'économiste. Par conséquent, quelques-uns des éléments clés de la prochaine section se sont réexposés en des termes plus intuitifs dans le résumé non technique de la section D, pour se mettre à la portée de ceux que rebuterait l'aridité de ce qui va suivre.

Petits groupes

La difficulté à analyser les relations entre la dimension d'un groupe et le comportement de l'individu à l'intérieur du groupe est due en partie au fait que chaque individu dans un groupe peut attribuer une valeur différente au bien collectif poursuivi par son groupe. De plus chaque groupe désireux de se prouver un bien collectif se trouve confronté à une fonction de coût différente. Toutefois, ce qui reste valable pour tous les cas c'est que la fonction de coût total augmente car les biens collectifs ont cela de commun avec les biens non collectifs, que plus la quantité de bien obtenue est grande et plus les coûts totaux aug-

mentent. Il est également vrai dans pratiquement tous les cas que les coûts initiaux ou fixes seront importants. Parfois un groupe doit former une organisation institutionnelle avant de pouvoir obtenir un bien collectif et le coût de la formation d'une organisation entraîne un renchérissement de la première unité du bien collectif obtenu. Et même, quand aucune organisation ni coordination ne sont requises, la masse ou d'autres propriétés techniques des biens publics eux-mêmes feront que la première unité d'un bien collectif sera exagérément onéreuse. Toute organisation verra aussi, à mesure que sa demande dépassera un certain seuil et en viendra à être considérée comme excessive, la résistance et le coût des unités supplémentaires du bien collectif augmenter d'une manière disproportionnée. En bref, le coût (C) sera une fonction du taux ou niveau (T) auquel le bien collectif est obtenu ($C = f(T)$), et les courbes de coût moyen auront la forme en U conventionnelle.

Un fait saute immédiatement aux yeux. Si l'on peut obtenir une certaine quantité d'un bien collectif à un coût suffisamment bas par rapport au bénéfice qu'un membre du groupe réaliserait en se procurant ce bien par ses propres moyens, il y a de fortes chances pour que le bien collectif soit obtenu. Le gain total sera alors si élevé par rapport au coût total que parfois la part individuelle excédera le coût total.

Un individu recevra une part du gain total du groupe, part qui dépend d'abord du nombre d'individus composant le groupe et de la mesure dans laquelle il bénéficiera de ce bien par rapport à d'autres membres du groupe. Le gain total pour le groupe dépendra du taux ou niveau auquel on obtiendra le bien collectif (T) et de la dimension du groupe (S_g), qui représente non seulement le nombre des individus composant le groupe, mais aussi la valeur d'une unité du bien collectif pour chaque individu du groupe. On peut illustrer la chose très simplement en considérant un groupe de propriétaires menant une campagne pour obtenir un abattement de l'impôt sur la propriété. Le gain total pour le groupe dépendra de la dimension (S_g) du groupe, c'est-à-dire la valeur estimée de la propriété réunie du groupe, et du taux ou niveau (T) de l'abattement de taxe par dollar sur la valeur estimée de la propriété. Le gain par individu appartenant au groupe dépendra de la « fraction » (F_i) du gain du groupe qu'il obtiendra.

Le gain du groupe (S_g , T) peut encore être noté V_g pour désigner la

« valeur » pour le groupe et le gain individuel V_i . La « fraction » (F_i) sera alors égale à V_i/V_g et le gain pour l'individu i sera $F_i S_g T$. L'avantage (A_i) que l'individu i tirera en obtenant une portion du montant du bien collectif ou du groupe sera le gain de l'individu (V_i) moins le coût (C).

Ce que fait un groupe dépend de ce que font les individus qui y appartiennent, et ce que les individus font dépend des avantages relatifs de leurs choix. Ainsi la première chose à faire, maintenant que les variables pertinentes ont été isolées, est de considérer le gain ou la perte individuels résultant de l'achat de différentes quantités du bien collectif. Ceci dépendra de la façon dont l'avantage individuel ($A_i = V_i - C$) est fonction de T , c'est-à-dire de la variation marginale

$$dA_i/dT = dV_i/dT - dC/dT.$$

Pour un maximum, on aura $dA_i/dT = 0$ ⁴⁰. Puisque $V_i = F_i S_g T$, si S_g et F_i peuvent être supposés constants⁴¹, on aura :

$$\begin{aligned} dA_i/dT &= d(F_i S_g T)/dT - dC/dT = 0 \\ dA_i/dT &= F_i S_g - dC/dT = 0. \end{aligned}$$

On obtient ainsi le montant du bien collectif qu'un individu agissant pour son propre compte achèterait s'il avait l'intention de le faire. On peut donner de ce résultat une interprétation générale qui relève du sens commun. Puisque l'optimum est atteint quand :

$$dA_i/dT = dV_i/dT - dC/dT = 0,$$

et puisque $dV_i/dT = F_i(dV_g/dT)$, on aura :

$$F_i(dV_g/dT) - dC/dT = 0,$$

soit :

$$F_i(dV_g/dT) = dC/dT.$$

Ceci signifie que le montant optimal d'un bien collectif que peut éventuellement obtenir un individu est atteint quand le taux de crois-

40. Le maximum doit également vérifier les conditions du second ordre :

$$d^2 A_i/dT^2 < 0.$$

41. Dans les cas où F_i et S_g ne sont pas constants, le maximum est donné lorsque :

$$\begin{aligned} d(F_i S_g T)/dT - dC/dT &= 0 \\ F_i S_g + F_i T(dS_g/dT) + S_g T(dF_i/dT) - dC/dT &= 0. \end{aligned}$$

sance du gain global multiplié par la fraction de gain de l'individu est égal au taux d'accroissement du coût total du bien collectif. En d'autres termes, le taux de croissance (dV_g/dT) du gain collectif doit excéder le taux d'accroissement (dC/dT) du coût du même multiple ($1/F_i = V_g/V_i$) que le gain du groupe excède le gain de cet individu ⁴².

Mais ce qui importe le plus n'est pas la quantité du bien collectif obtenue, mais bien de savoir si l'on obtient ou non une partie du bien collectif. Et il est clair que, au point de vue optimal pour l'individu agissant pour son propre compte, le bien collectif sera sûrement obtenu par le groupe dans le cas où F_i est plus grand que le quotient C/V_g . Car si :

$$F_i > C/V_g$$

c'est-à-dire :

$$V_i/V_g > C/V_g$$

alors :

$$V_i > C.$$

Ainsi, si $F_i > C/V_g$, l'individu gagnera plus que le coût à voir acquérir le bien collectif. Ceci signifie qu'on peut supposer que le bien collectif sera obtenu si son coût est, au point optimal pour chaque individu du groupe, si petit par rapport au gain collectif que le gain total excède le coût total d'autant ou de plus que le gain du groupe excède le gain de l'individu.

En bref, la règle est donc qu'un bien collectif a des chances d'être obtenu si, quand les gains du groupe tirés du bien collectif *augmentent* de $1/F_i$ fois le taux d'accroissement du coût total du bien (c'est-à-dire quand $dV_g/dT = 1/F_i(dC/dT)$), le bénéfice total du groupe est un plus grand multiple du coût de ce bien que les gains collectifs le sont des gains individuels (soit $V_g/C > V_g/V_i$).

Le degré de généralité de l'idée qui est à la base du modèle ci-dessus peut être illustré en l'appliquant à un groupe d'entreprises de marché.

42. On pourrait développer l'argument en considérant uniquement les fonctions de coût et de bénéfice individuels, en laissant de côté le gain global; mais cela nous éloignerait de notre propos principal, à savoir l'étude des relations entre la taille du groupe et ses chances de succès dans ses tentatives de se procurer un bien collectif.

Considérons une industrie produisant un produit homogène et supposons que les entreprises de cette industrie cherchent chacune pour son compte à réaliser les profits les plus élevés. Pour simplifier, supposons aussi que les coûts marginaux de productions sont nuls. Pour éviter l'introduction de nouveaux symboles et faire ressortir la validité de l'analyse précédente, supposons que T représente maintenant le prix, S_o le volume physique des ventes du groupe ou de l'industrie, et S_i la dimension ou le volume physique des ventes de l'entreprise i . F_i continue à indiquer la « fraction » du total représenté par la seule entreprise ou un membre du groupe. Il indique à présent la fraction des ventes de tout le groupe ou industrie revenant à l'entreprise i à un moment donné : $F_i = S_i/S_o$. Le prix T affectera le montant des ventes de l'industrie dans une proportion fournie par l'élasticité de la demande E . L'élasticité est $E = - T/S_o(dS_o/dT)$, d'où une expression simple pour la pente de la courbe de la demande :

$$dS_o/dT = - ES_o/T.$$

Pour des coûts de production marginaux nuls, la production optimale d'une entreprise sera atteinte quand :

$$dS_i T/dT = 0$$

soit :

$$S_i + T(dS_i/dT) = 0$$

c'est-à-dire :

$$F_i S_o + T(dS_i/dT) = 0.$$

Comme l'on suppose que l'entreprise agit pour son propre compte, c'est-à-dire n'attend aucune réaction de la part des autres entreprises, $dS_i = dS_o$, d'où :

$$F_i S_o + T(dS_o/dT) = 0$$

et puisque :

$$dS_o/dT = - ES_o/T$$

on aura :

$$F_i S_o - T(ES_o/T) = 0$$

et finalement :

$$S_p(F_i - E) = 0.$$

✱ Ceci ne peut se produire que quand $F_i = E$. C'est seulement dans le cas où l'élasticité de la demande est inférieure ou égale à la fraction de la production de l'industrie fournie par une entreprise particulière que l'entreprise est poussée à réduire sa production. Une entreprise se demandant si elle doit ou non réduire sa production afin de faire monter un prix évaluera le coût de la perte de production en regard des gains – c'est-à-dire le prix plus élevé – qu'elle obtient du bien collectif. C'est l'élasticité de la demande qui permet cette évaluation.

Si F_i est égal à E , cela signifie que l'élasticité de la demande dans l'industrie est la même que la proportion de la production qui revient à l'entreprise en question ; si l'élasticité de la demande est, mettons $1/4$, cela signifie qu'une réduction de $1/100$ de la production entraînera une augmentation du prix de $4/100$, ce qui montre clairement que si une entreprise donnée représente $1/4$ de la production totale de l'industrie, elle ne devra ni accroître ni restreindre sa production. Supposons que dans une industrie il y ait un millier d'entreprises de dimension égale : l'élasticité de la demande pour le produit de l'industrie devra être de $1/1\ 000$ au plus pour qu'il n'y ait aucune diminution de la production. Ainsi les profits ne se trouvent pas en équilibre dans une industrie comprenant un nombre vraiment important d'entreprises. Une industrie visant au profit maximum commencera à diminuer sa production, c'est-à-dire à agir en accord avec les intérêts de toute la branche d'industrie, lorsque le taux de croissance avec T du gain global est $1/F_i$ fois aussi grand que le taux de croissance du coût total de la diminution de la production. Le critère qui s'applique ici est le même que pour les groupes à objectif précis dans le cas le plus général que nous avons étudié précédemment.

Cette analyse de marché est identique à celle que nous propose Cournot⁴³. Le fait n'a rien pour nous surprendre puisque la théorie de Cournot n'est en grande partie qu'un cas particulier d'une théorie plus générale du rapport entre les intérêts du membre d'un groupe et les intérêts de l'ensemble. La théorie de Cournot peut être considérée

43. Augustin COURNOT, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Paris, Calmann-Lévy, 1974.

comme un cas particulier de l'analyse développée ici. Ainsi la solution de Cournot se ramène à cette constatation de sens commun qu'une entreprise n'augmentera le prix du produit vendu par son industrie que lorsque le coût total de la politique d'augmentation des prix ne dépasse pas sa part des gains de l'industrie obtenus par le prix le plus élevé. Comme l'analyse de l'action d'un groupe en dehors du marché, la théorie de Cournot se pose la question de savoir quand il est de l'intérêt d'une unité individuelle d'agir dans l'intérêt du groupe tout entier.

Le cas de Cournot est à un égard plus simple que la situation du groupe hors marché, situation qui est le sujet principal de cette étude. Lorsqu'un groupe recherche un bien collectif ordinaire plutôt qu'un prix plus élevé au moyen d'un ralentissement de la production, il constate, comme l'a montré le paragraphe par lequel s'ouvre cette partie, que la première unité du bien collectif obtenue sera plus chère que certaines unités suivantes du bien. Le fait tient à la masse et autres caractéristiques techniques des biens collectifs et aussi à ce que l'obtention de ce bien collectif requiert parfois la création d'une organisation. Ceci attire notre attention sur l'existence de deux questions distinctes qu'un individu dans un groupe hors du marché doit prendre en considération. La première est de savoir si le bénéfice total qu'il tirera d'un certain montant du bien collectif excédera le coût total de ce montant du bien. L'autre question concerne la quantité de ce bien collectif qu'il pourra se procurer, en admettant qu'il puisse s'en procurer, et ici la réponse dépend naturellement du rapport entre les coûts et les bénéfices marginaux plutôt que totaux.

De même, on doit répondre à deux questions distinctes en ce qui concerne le groupe considéré dans sa totalité. Il ne suffit pas de savoir si un petit groupe peut se procurer lui-même un bien collectif ; il faut également déterminer si ce montant du bien collectif éventuellement obtenu par un petit groupe tend vers le montant optimal de Pareto pour le groupe dans son ensemble. Autrement dit, est-ce que le gain du groupe tendra vers le maximum ? Le montant maximal d'un bien collectif qu'un groupe considéré dans son ensemble peut obtenir est atteint lorsque le gain du groupe augmente au même taux que le coût du bien collectif, c'est-à-dire lorsque $dV_g/dT = dC/dT$. Puisque, comme nous l'avons montré précédemment, chaque individu dans un

groupe sera poussé à se procurer davantage du bien collectif jusqu'à ce que :

$$F_i(dV_g/dT) = dC/dT,$$

et comme $\sum_i F_i = 1$, il apparaît au premier coup d'œil que la somme que les membres du groupe agissant indépendamment pourraient se procurer serait juste le montant optimal du groupe. Il semblerait aussi que chaque individu du groupe supporterait alors une fraction F_i de la charge ou du coût total, de sorte que la charge inhérente à l'obtention du bien public serait distribuée « convenablement » en ce sens que le coût serait réparti dans les mêmes proportions que les bénéfices.

Mais il n'en va pas ainsi. Dans la réalité, l'obtention du bien collectif sera spectaculairement au-dessous du point optimal et la répartition de la charge sera hautement arbitraire. Ceci vient de ce que le montant du bien collectif que l'individu obtient pour lui-même ira aussi automatiquement aux autres. Il découle de la définition même d'un bien collectif qu'un individu ne peut exclure les autres membres du groupe des bénéfices du montant du bien public qu'il obtient pour lui-même⁴⁴. C'est dire que personne dans le groupe n'aura le désir de se procurer pour son propre compte une part du bien collectif une fois que le montant acquis par l'individu du groupe qui bénéficie de la plus grande fraction F_i aura été disponible. Ceci amène à poser que de même qu'il existe une tendance pour les grands groupes à ne chercher à obtenir pour eux-mêmes aucun bien public, *de même il existe une tendance des petits groupes à se procurer une portion des biens publics inférieure au point optimal*. Plus la fraction F_i revenant à l'individu le plus « important » du groupe sera petite, plus on tendra vers un point sous-optimal. *Puisque, le nombre d'individus dans le groupe augmentant, toutes choses restant égales d'ailleurs, leur fraction F_i diminuera, plus il y aura d'individus dans le groupe, plus*

44. Dans la suite de ce chapitre, il sera préférable (et fructueux) de faire l'hypothèse que chaque membre du groupe reçoit une part égale du bien public. En pratique, c'est le cas chaque fois que le bien collectif est un « bien public pur » au sens de Samuelson. Toutefois, l'hypothèse faite est restrictive dans la mesure où, même consommé en quantités inégales, un bien puisse être pleinement public, la consommation d'un individu n'affectant pas celle des autres. Et de toute façon, même lorsque la consommation d'un individu diminue marginalement le montant disponible pour les autres, nos conclusions qualitatives, à savoir suboptimalité et répartition inéquitable des charges, sont encore valables.

on tendra vers un point sous-optimal. En clair donc, les groupes comprenant un plus grand nombre de membres seront en général moins efficaces que des groupes comprenant peu de membres.

Il ne suffit toutefois pas de considérer seulement le nombre des individus ou unités d'un groupe, car le F_i de chaque membre du groupe dépendra non seulement du nombre des membres mais aussi de la « dimension » (S'') de l'individu, c'est-à-dire de la mesure dans laquelle il sera gratifié d'une quantité donnée du bien collectif. Celui qui possède de vastes propriétés retirera un bénéfice supérieur d'une réduction donnée de l'impôt foncier que l'homme qui ne possède qu'une modeste maison, et les autres éléments restant constants il obtiendra une fraction F_i plus grande⁴⁵. Un groupe composé de membres de dimensions (S_i) et par conséquent de F_i inégaux tendra vers un point moins sous-optimal (et sera moins disposé à se procurer lui-même un certain montant du bien collectif) qu'un autre groupe identique composé de membres de dimension égale.

Comme personne n'a de motif suffisant pour chercher à se procurer une certaine quantité du bien collectif, une fois que le membre dont la fraction F_i est la plus grande a obtenu le montant qu'il désire, il est également vrai que la répartition de la charge représentée par l'obtention du bien public dans un petit groupe ne sera pas en proportion des bénéfices tirés du bien collectif. Le membre à la fraction F_i la plus grande supportera une part peu proportionnée de la charge⁴⁶.

45. Les inégalités de taille peuvent également avoir une influence en situation de marché. Une firme plus grosse bénéficiera plus qu'une petite d'un éventuel accroissement des prix et aura ainsi plus de raison pour restreindre sa production. Ce qui nous conduit à penser, contrairement à certains, que la compétition de quelques grosses firmes au milieu d'une myriade de petites peut conduire à de sérieuses disproportions des revenus. On trouvera le point de vue contraire soutenu par Willard D. ARANT dans *The Competition of the Few among the Many*, *Quarterly Journal of Economics*, LXX, août 1956, p. 327-345.

46. Cette discussion est trop brève et trop simplifiée pour permettre de conclure même dans les situations les plus communes. La plupart du temps, le bien collectif ne consiste pas en une somme d'argent, ni en quoi que ce soit qu'on puisse acheter avec de l'argent : les individus du groupe devront alors comparer le coût additionnel d'une unité supplémentaire du bien avec « l'utilité » additionnelle procurée par cette unité supplémentaire. Ils ne pourront pas se contenter comme dans le texte de comparer une dépense et l'argent obtenu en retour, mais il faudra faire intervenir les courbes d'indifférence. Le taux marginal de substitution sera affecté non seulement par le fait que le désir diminue au fur et à mesure que le bien est consommé en quantités plus grandes, mais aussi par des effets de revenu, qui pourront conduire un membre du groupe ayant sacrifié une part trop importante de son revenu à l'acquisition du

Dans le cas de petits groupes ayant des intérêts communs, on constate une tendance systématique à « l'exploitation »⁴⁷ du grand par le petit !

Le comportement des petits groupes concernés par des biens collectifs peut être parfois très complexe, bien plus que ne le laissent entendre les paragraphes précédents⁴⁸. Certaines structures et certains comportements particuliers font qu'on n'aboutit pas toujours au point sous-optimal et à la disproportion décrits dans les paragraphes précédents. Il serait trop long, dans cette étude dédiée avant tout aux groupes importants et qui ne touche des petits groupes qu'à des fins de comparaison et d'opposition, d'entreprendre une analyse approfondie de la tendance à se procurer une portion sous-optimale des biens collectifs et à partager de manière inégale les charges. Le problème des petits groupes aspirant à se procurer des biens collectifs est crucial à la fois sur le plan théorique⁴⁹ et pratique et n'a été encore traité

bien public, à évaluer cette part plus que s'il avait obtenu le bien indépendamment des autres. Inversement, celui qui aurait obtenu le bien sans rien payer verrait, à moins que le bien collectif soit de qualité inférieure, son revenu s'accroître sensiblement et aurait tendance à augmenter sa demande. Ces effets de revenu devraient éviter au membre le plus important du groupe de supporter la totalité des charges (comme il devrait le faire dans le cadre simplifié du texte). Je tiens ici à remercier Richard Zeckhauser qui a attiré mon attention sur l'intervention des effets de revenu.

47. Les connotations morales du mot « exploitation » sont malheureuses; il est impossible de tirer des conclusions morales d'une analyse purement formelle. Mais dans la mesure où le mot « exploitation » est celui qu'on emploie couramment lorsqu'il y a disproportion entre les gains et les sacrifices de gens différents, il serait pécuniaire ici d'en utiliser un autre.
48. Par exemple, nous avons supposé des comportements indépendants, et négligé donc les possibilités d'interaction stratégique ou de marchandage. Comme on le verra à la fin du chapitre, ce type d'interaction est d'habitude beaucoup moins important en dehors de l'économie de marché. Et même lorsqu'il y a marchandage, il existe une disparité des moyens de pression qui mène finalement aux mêmes résultats que dans le texte. Quand un membre i discute avec un membre j dont l'importance F_j est petite devant F_i , il ne peut que brandir la menace : « Si vous n'augmentez pas votre participation, je diminue la mienne et vous vous trouverez plus mal qu'avant. » Mais s'il la met à exécution, il en souffrira plus que le petit simplement parce que son F_i est plus grand, si bien que la menace n'est guère crédible. En outre, et l'argument va dans le même sens, la participation qu'un marchandage victorieux peut imposer au petit est plus petite que ce qu'on peut imposer à un membre important, si bien que les avantages éventuels ne justifient pas les risques inhérents au marchandage. Le problème du marchandage est ici simplifié à l'excès, mais il est clair que les résultats seront le plus souvent ceux qu'on vient de voir.
49. La fameuse « théorie volontaire des échanges publics » d'Eric Lindahl peut, à mon sens, être fructueusement amendée et développée dans le sens de la théorie du texte. Je suis redevable à Richard Musgrave de la découverte d'une similitude entre l'approche de Lindahl et la mienne, bien qu'il ne la voie pas comme moi. Pour la théorie de

dans aucun ouvrage comme il le mérite. Nous nous promettons donc de l'analyser plus en détail dans de prochains articles. On trouvera dans le résumé non technique de cette section une liste des cas spécifiques qui pourront servir d'approche à l'étude des petits groupes et organisations.

Les conditions nécessaires pour obtenir le point optimal d'un bien collectif grâce à l'action volontaire et indépendante des membres d'un groupe peuvent cependant être énoncées très simplement.⁵⁰ Le coût marginal des unités supplémentaires du bien collectif doit être partagé exactement dans la même proportion que les bénéfices supplémentaires. Ce n'est que dans ce cas que chaque membre estimera que ses propres coûts et bénéfices marginaux sont égaux au moment où le coût marginal total égale le bénéfice marginal total. Si les coûts marginaux sont partagés *autrement*, le montant du bien collectif obtenu sera sous-optimal⁵⁰. On peut penser à première vue que si certaines répartitions du coût mènent à un point sous-optimal, d'autres mènent à une portion suroptimale de ce bien ; mais il n'en est pas ainsi. Dans tout groupe où la participation est volontaire, le ou les membres dont les parts du coût marginal excèdent leurs parts des bénéfices supplémentaires, cesseront de contribuer à l'obtention du bien collectif *avant que* le point optimal soit atteint. Et on ne saurait imaginer aucun système

Lindahl, on consultera Richard MUSGRAVE, *The Voluntary Exchange Theory of Public Economy*, *Quarterly Journal of Economics*, LIII, févr. 1939, p. 213-237; Leif JOHANSEN, *Some Notes on the Lindahl Theory of Determination of Public Expenditures*, *International Economic Review*, IV, sept. 1963, p. 346-358; John G. HEAD, *Lindahl's Theory of the Budget*, *Finanzarchiv*, XXIII, oct. 1964, p. 421-454.

50. Le point peut être illustré par les contrats liant un propriétaire foncier et un tenancier, par lesquels ils partagent la récolte dans une proportion préétablie. Le revenu de la tenure peut être considéré comme un bien public au propriétaire et au tenancier, ce dernier fournissant souvent la totalité du travail, de l'outillage et des engrais, tandis que le premier a à sa charge l'entretien des bâtiments, les travaux de drainage et de terrassement, etc. Comme l'ont remarqué les spécialistes d'économie agricole, ce type d'arrangement est inefficace dans la mesure où le tenancier ne fournira travail, outillage ou engrais que jusqu'au point où leur coût marginal sera égal à sa part de bénéfice marginal, et où le propriétaire à son tour remplira ses obligations de manière sous-optimale. La seule manière d'éviter ce résultat serait que le propriétaire et le tenancier contribuent chacun à la totalité des facteurs de production au prorata de leur part de bénéfice. Cet exemple peut éclairer la nécessité d'une réforme agraire dans les régions où la majorité des exploitants ne sont pas propriétaires du sol. Cf. Earl O. HEADY et E. W. KEHRBERG, *Effects of Share and Cash Renting on Farming Efficiency*, *Iowa Agricultural Experiment Station Bulletin*, 386, et Earl O. HEADY, *Economics of Agricultural Production and Resource Use*, New York, Prentice Hall, 1952, en particulier les p. 592 et 620.

de partage du coût dans lequel un membre au moins n'ait pas un coût marginal supérieur à sa part du bénéfice marginal, sauf celui où chaque membre partage les coûts marginaux en proportion exacte de sa part des bénéfices supplémentaires⁵¹.

Bien qu'on enregistre même chez les groupes les plus petits une tendance à se procurer des montants optimaux d'un bien collectif (à moins qu'ils ne décident le partage du coût marginal qu'on vient de décrire), il convient de ne pas oublier que certains groupes suffisamment petits peuvent obtenir eux-mêmes un certain montant d'un bien collectif grâce à l'action volontaire et rationnelle d'un ou plusieurs de leurs membres. C'est en ceci qu'ils se distinguent des groupes vraiment importants. Pour savoir s'il existe une chance qu'un groupe donné se procure volontairement par lui-même un bien collectif, il faut préciser deux points. D'abord le montant optimal du bien collectif de chaque individu. On l'obtient quand :

$$F_i(dV_g/dT) = dC/dT^{52}.$$

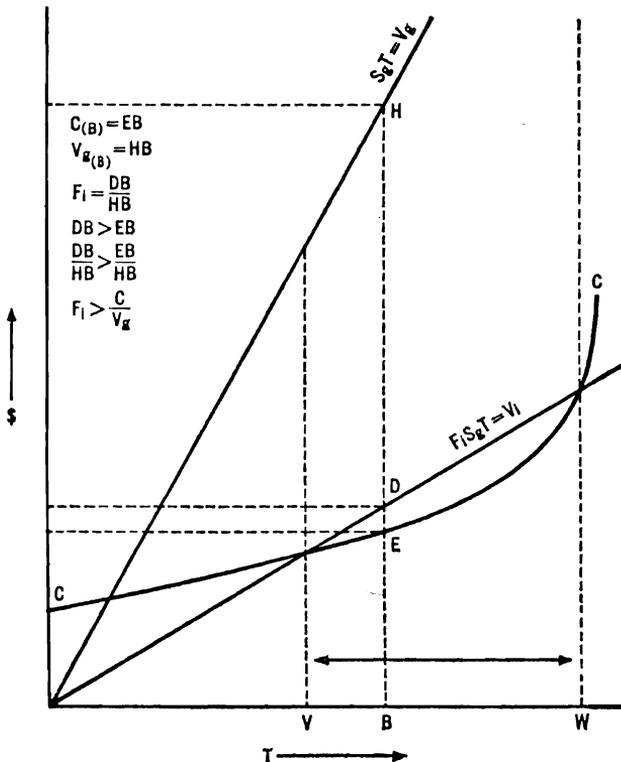
Ensuite, si un membre (ou plusieurs) ne trouve pas, arrivé au point optimal individuel, que le bénéfice global excède le coût total de plus qu'il n'exède le bénéfice personnel, c'est-à-dire s'il existe un i tel que $F_i > C/V_g$.

51. Le même type d'argument permet d'éclairer des situations où la « prospérité privée » se juxtapose à la « misère publique », c'est-à-dire où la distribution des biens publics est sous-optimale. Même les dépenses publiques optimales au sens de Pareto bénéficient à un groupe plus petit que celui des contribuables sollicités pour leur financement, comme j'ai pu m'en convaincre à la lecture de l'article fondamental de Julius MARGOLIS, *The Structure of Government and Public Investment*, in *American Economic Review : Papers and Proceedings*, LIV, mai 1964, p. 236-247. Dans ce même numéro de l'*American Economic Review*, on trouvera mon compte rendu de l'article de Margolis (et d'autres articles) où je montre comment des théories comme celle du texte peuvent expliquer un contraste entre richesse privée et misère publique. Il est intéressant de remarquer que, bien qu'ils se placent d'un point de vue différent et utilisent l'approche de Lindahl, John HEAD (*Finanzarchiv*, XXIII, p. 453-454) et Leif JOHANSEN (*International Economic Review*, IV, p. 353) arrivent en gros aux mêmes conclusions que moi. On trouvera des développements intéressants sur les facteurs capables d'amener une distribution suroptimale des dépenses publiques dans deux autres articles du numéro de l'*American Economic Review* cité plus haut, à savoir de James M. BUCHANAN, *Fiscal Institutions and Efficiency in Collective Outlay*, et de Roland N. MCKEAN, *Divergencies between Individual and Total Costs within Government*.
52. Si les (F_i) ne sont pas constants, l'optimum pour l'individu i est donné par la formule :

$$F_i \frac{dV_g}{dT} + V_g \frac{dF_i}{dT} = \frac{dC}{dT}.$$

On pourrait énoncer cette proposition plus simplement en disant que, si à tout niveau d'achat du bien collectif, le gain collectif excède le coût total de plus qu'il n'excède le gain de chaque individu, on peut supposer que le groupe obtiendra le bien collectif car dans ce cas le gain individuel excède le coût total de l'obtention du bien collectif. Ceci est illustré par le graphique ci-dessous où un individu aurait intérêt à se procurer le bien collectif au point V, au point W ou tout point entre les deux. Pour tout montant du bien collectif situé entre V et W, même si ce n'est pas le montant optimal pour l'individu, la fraction F_i excédera C/V_g .

Résumé non technique du paragraphe « Petits groupes ». – La partie technique de cette section nous a montré que certains petits



groupes peuvent se procurer par eux-mêmes les biens collectifs sans avoir recours à des méthodes de coercition ou à quelque encouragement étranger du bien lui-même⁵³. La raison en est que dans certains petits groupes, chaque membre ou du moins l'un d'entre eux jugera que le gain personnel qu'il tire de l'obtention du bien collectif excède le coût total d'un montant donné de ce bien. Certains, pour l'obtenir, sont prêts, plutôt que de s'en passer, à supporter seuls le coût entier de l'opération. Dans de telles circonstances, il y a de fortes présomptions que l'on obtiendra le bien collectif. Un tel cas ne se produit que quand le bénéfice du groupe tiré du bien collectif excède le coût total de plus qu'il n'excède le gain d'un ou de plusieurs individus du groupe. Ainsi dans un très petit groupe où chaque membre ne recueille une part substantielle du gain total que parce que le groupe compte peu de membres, un bien collectif peut souvent être obtenu par une action volontaire et égoïste. Dans des groupes plus petits caractérisés par d'importantes disparités – c'est-à-dire des groupes dont les membres sont de « dimension » inégale et ont des intérêts divergents – il y a de fortes probabilités que l'on se procurera le bien collectif ; car plus

53. Je dois au P^r John Rawls du Département de Philosophie de l'Université Harvard de m'avoir remis en mémoire que déjà le philosophe David Hume était arrivé à la conclusion que les petits groupes étaient à même de parvenir à leurs fins et les grands ne l'étaient pas. L'argument de HUME est toutefois fort différent du mien. Dans *A Treatise of Human Nature*, London, J. M. Dent, 1952, II, p. 239, il dit : « Dans la nature humaine, il n'est aucune qualité qui ne soit cause d'erreurs fatales en conduite plus que celle qui nous conduit à préférer tout ce qui est présent à ce qui est distant et lointain, et à désirer les objets en fonction plus de leur situation que de leur valeur intrinsèque. Deux voisins peuvent se mettre d'accord pour draîner un pré qu'ils possèdent en commun, car il leur est facile de se connaître l'un l'autre et que chacun doit comprendre que la conséquence immédiate d'une défection de sa part est la faillite de l'ensemble du projet. Mais il est difficile, et en fait impossible, que 1 000 personnes se mettent d'accord pour une entreprise du même type; il leur est difficile de se concerter pour un projet si compliqué, et à plus forte raison pour le mettre à exécution; car chacun cherchera un prétexte pour échapper aux inconvénients et aux charges inhérents et voudra laisser le fardeau reposer entièrement sur les autres. La société policée apporte un remède simple à ces inconvénients. Les magistrats trouvent leur intérêt immédiat dans l'intérêt d'un grand nombre de sujets. Ils n'ont à consulter personne sinon eux-mêmes pour entreprendre de promouvoir cet intérêt. Et comme la faillite d'une seule pièce dans l'exécution annonce, du moins à terme, l'échec du projet dans son ensemble, ils empêcheront cette faillite car ils n'y ont aucun intérêt, immédiat ou lointain. C'est ainsi que l'on construit des ponts, que l'on ouvre des ports, qu'on élève des remparts, qu'on creuse des canaux, qu'on équipe des flottes et qu'on discipline des armées partout, par les soins des gouvernements qui, bien que leurs membres soient aux infirmités humaines, deviennent par l'une des plus parfaites et des plus subtiles inventions qu'on puisse imaginer, une création exempte dans une certaine mesure de ces infirmités. »

grand est l'intérêt de chaque membre à se le procurer, plus grandes sont les chances que ce membre obtienne une portion si substantielle du bénéfice total qu'il gagnera à veiller à ce que l'on se procure ce bien, même s'il doit supporter seul le coût total⁵⁴.

Pendant, même dans les groupes les plus petits, la règle est qu'on n'atteindra pas le point optimal, ce qui revient à dire là que les membres du groupe ne se procureront pas la quantité de bien qu'ils auraient intérêt, en tant que groupe, à se procurer. Seules certaines mesures institutionnelles particulières donneront aux individus des motifs suffisants pour acquérir les montants du bien collectif dont la somme serait le montant le plus avantageux au groupe dans son ensemble. Cette tendance vers la sous-optimalité est due au fait qu'un bien collectif est, par définition, tel qu'on ne peut empêcher les autres individus du groupe d'en jouir à partir du moment où un des membres l'a obtenu pour lui-même⁵⁵. Ainsi, puisqu'un individu reçoit seulement une part du bénéfice de chaque dépense qu'il engage, il cessera d'acheter le bien collectif avant que le montant optimal pour le groupe dans son ensemble ait été atteint. En outre, les montants du bien qu'un membre reçoit gratuitement des autres membres réduisent d'autant son ardeur à s'en procurer davantage à ses propres frais. En conséquence, *plus le groupe est grand, plus tôt et plus en deçà de l'optimalité il cessera de chercher à se procurer un montant d'un bien collectif*.

Cette sous-optimalité ou inefficacité sera moins grave dans des groupes composés de membres aux dimensions et aux intérêts très différents. Dans de tels groupes inhomogènes il existe d'autre part une tendance vers un partage arbitraire de la charge inhérente à l'obtention du bien collectif. Le membre le plus important, celui qui se procure pour lui-même le montant le plus substantiel du bien collectif, supporte une part disproportionnée de la charge imposée par cette obtention. Le membre plus petit reçoit par définition une part plus petite du béné-

54. Quelques-unes des complexités dans le comportement des petits groupes sont traitées par Mancur OLSON Jr. et Richard KECKHAUSER dans *An Economic Theory of Alliances*, *Review of Economics and Statistics*, XLVIII, août 1966, p. 266-279, et dans *Collective Goods, Comparative Advantage, and Alliance Efficiency*, *Issues of Defense Economics* (A Conference of the Universities National Bureau Committee for Economics Research), Roland MCKEAN éd., New York, National Bureau of Economic Research, 1967, p. 25-48.

55. Je tiens à remercier Alan Williams de l'Université de York en Angleterre qui a attiré mon attention sur ce point.

fi ce de tout montant du bien collectif qu'un membre plus important, d'où une ardeur moindre à se procurer des parts supplémentaires du bien collectif. Une fois qu'un petit membre a obtenu du membre plus important sa part gratuite du bien collectif, il possède plus qu'il n'aurait acheté pour lui-même et ne manifeste donc aucune ardeur à acquérir à ses frais une part supplémentaire. Dans les petits groupes aux intérêts communs, il existe donc *une tendance surprenante à « l'exploitation du grand par le petit »*.

Groupes « exclusifs » et groupes « inclusifs »

Le mouvement d'entrée et de sortie du groupe ne doit pas être plus longtemps ignoré. Le phénomène est d'une importance capitale ; en effet les industries et les groupes d'économie du marché diffèrent fondamentalement des groupes qui ne relèvent pas de l'économie du marché par leur attitude à l'égard de ce mouvement. Une entreprise dans une branche d'industrie est désireuse d'empêcher des entreprises nouvelles d'entrer dans le groupe et prendre une part du marché, et désire que le plus grand nombre possible d'entreprises qui sont déjà dans l'industrie se retirent. Elle aspire à ce que le nombre d'entreprises de l'industrie s'amenuise jusqu'à ce qu'il n'en reste plus qu'une dans le groupe : son idéal est un idéal de monopole. Ainsi les entreprises dans un marché donné sont concurrentes ou rivales. Dans des groupes et des organisations qui ne relèvent pas d'une économie de marché et qui recherchent un bien collectif, c'est le contraire qui est vrai. D'ordinaire, plus le nombre de ceux qui sont disposés à partager les coûts et les bénéfices est élevé, mieux c'est. Un accroissement de la dimension du groupe n'entraîne de concurrence pour personne, au contraire elle permet de diminuer les coûts pour les adhérents du groupe. La vérité de cette assertion se vérifie tous les jours. Alors que les entreprises dans une économie de marché se plaignent de toute intensification de la concurrence, les associations qui fournissent des biens collectifs en dehors de l'économie de marché voient presque toujours d'un bon œil de nouvelles recrues. A vrai dire de telles organisations tentent parfois d'arracher cette adhésion par la contrainte.

D'où vient donc cette différence entre les groupes d'économie de

marché et ceux qui n'en font pas partie, alors que les sections précédentes de ce chapitre ont mis en lumière des similitudes frappantes ? Si l'homme d'affaires dans une économie marchande et le membre d'un groupe de pression s'accordent à penser que les bénéfices qu'ils retirent de chaque effort entrepris pour atteindre les objectifs du groupe se répercuteront favorablement sur ceux des autres membres du groupe, comment se fait-il qu'ils présentent une attitude diamétralement opposée en ce qui concerne l'admission et l'exclusion au sein du groupe ? La vérité est que dans une économie de marché, le « bien collectif » – le prix plus élevé – est tel que si une des entreprises vend davantage à ce prix, d'autres entreprises vendront moins, de telle sorte que le bénéfice qui en découle est fixé globalement ; mais dans une économie non marchande, le bénéfice global tiré d'un bien collectif n'est pas fixé *a priori*. Seule une quantité limitée d'un produit peut être vendue sur un marché donné sans provoquer une baisse des prix, mais un nombre pratiquement illimité d'individus peut adhérer à une organisation de pression sans que les bénéfices des autres en soient nécessairement réduits⁵⁶. Généralement dans une économie de marché, ce qu'une entreprise conquiert, c'est autant de perdu pour une autre ; en gros, en dehors du marché, ce que consomme l'un ne lèse pas les autres. Si dans une économie de marché une entreprise prospère, elle devient une rivale plus redoutable ; au contraire, dans des groupes ne relevant pas d'une telle économie, un individu qui prospère peut fort bien avoir intérêt à payer une portion plus élevée du coût du bien collectif.

En raison de la quantité fixée (et par conséquent limitée) de bénéfice qu'on peut tirer d'un « bien collectif » – le prix plus élevé – dans une économie de marché, qui amène les membres d'un tel groupe à tenter de réduire la dimension de leur groupe, nous désignerons ici cette espèce de bien public sous le nom de « bien public exclusif »⁵⁷. Comme dans

56. Dans un club qui donne à ses membres une position sociale en raison de son caractère exclusif, on n'est pas dans une situation non marchande ordinaire mais plutôt dans le cas de prix surcompétitifs en économie de marché. Si les « top 400 » devenaient les « top 4 000 », le bénéfice des nouveaux entrants serait la contrepartie de la perte subie par les anciens membres, qui échangeraient un statut social privilégié pour un statut simplement respectable.

57. Cette manière d'utiliser le concept de bien collectif est en partie trop générale, dans la mesure où ce concept est inutile pour analyser les comportements marchands et où d'autres théories sont plus adéquates. Mais dans notre contexte particulier il est utile d'assimiler un prix surcompétitif à un bien collectif, en particulier pour des

des situations ne relevant pas d'une économie de marché la fourniture des biens collectifs augmente au contraire automatiquement en proportion de l'accroissement du groupe cette sorte de bien public sera appelée « bien public inclusif »⁵⁸.

Le fait qu'un groupe adopte une attitude d'inclusion ou d'exclusion dépend donc de la nature de l'objectif poursuivi par le groupe, non d'une quelconque caractéristique des membres. En vérité, le même assemblage d'entreprises ou d'individus peut être exclusif dans un contexte et inclusif dans un autre. Les entreprises d'une branche industrielle seront un groupe exclusif quand elles chercheront à obtenir un prix plus élevé, mais elles se comporteront comme un groupe inclusif et s'efforceront à se gagner le plus grand nombre d'appuis possible lorsqu'il s'agira pour elles d'obtenir un abattement d'impôt

motifs d'exposition, ce point de vue faisant ressortir les parallèles et les contrastes entre le marché et les situations non marchandes, dans leurs relations avec les intérêts individuels et les actions de groupes. J'espère que les pages qui vont suivre jetteront quelque lumière sur la situation des organisations qui fonctionnent à la fois sur le marché et en dehors, ainsi que sur le concept de marchandage dans les groupes marchands et non marchands.

58. On peut développer d'intéressants parallèles entre mes concepts de bien collectif « inclusif » et « exclusif » d'une part, et de l'autre des travaux économiques récents, en premier lieu l'article de John HEAD, *Public Goods and Public Policy (Public Finance, XVII, p. 197-219)*. Jusqu'à la lecture de cet article, je n'avais qu'entrevu les implications de ma manière d'envisager les concepts de biens collectifs et inclusifs. A sa lumière, ces concepts peuvent être expliqués en relation avec la distinction faite par Head entre les deux caractéristiques qui définissent le bien collectif : impossibilité de l'exclusion et indivision dans la distribution. Ce que j'appelle bien collectif exclusif est, dans ce contexte, un bien dont l'exclusion est impossible, au moins au sein d'un groupe donné, mais dont la fourniture n'est pas indivise, si bien que les membres du groupe peuvent espérer tenir à l'écart ceux qui n'en sont pas membres. Ce que j'appelle bien collectif inclusif est encore un bien dont l'exclusion est impossible au sein d'un groupe donné, mais dont la distribution aussi est en grande partie indivise, et telle que des membres supplémentaires peuvent venir en profiter sans diminuer, ou très peu, la part qui revient à chacun des membres du groupe.

Je citerai en second lieu un article de James M. BUCHANAN intitulé *An Economic Theory of Clubs* (texte miméographié), où il s'agit de groupes dont l'exclusion est supposée possible mais qu'il existe un certain degré (sévérement limité) d'indivision dans la distribution; la conclusion est que, sous ces hypothèses, le nombre optimal de consommateurs d'un bien public est en général fini et, suivant les cas, peut même être assez petit. L'approche de Buchanan se rapproche de la mienne dans la mesure où nous nous demandons tous deux dans quelle proportion une variation du nombre de consommateurs affectera le bénéfice qu'un individu retire d'un bien collectif. Nos travaux ont été menés indépendamment et, jusqu'à une date récente, dans l'ignorance l'un de l'autre. Buchanan insinue généreusement que je me suis posé la question avant lui mais, tandis que je n'ai fait qu'effleurer la question pour illustrer un argument plus général, il a développé un modèle général qui permet des applications à un large éventail de problèmes politiques.

ou un tarif préférentiel, ou quelque autre modification en leur faveur de la politique du gouvernement. Le fait que le caractère d'exclusivité ou d'inclusivité d'un groupe dépend de l'objectif final plutôt que des traits particuliers des membres est un point important, dès lors qu'un grand nombre d'organisations opèrent à la fois sur le marché pour augmenter les prix en diminuant la production et dans des systèmes politiques et sociaux pour poursuivre des intérêts communs d'un autre ordre. Il serait intéressant, si la place le permettait, d'étudier de tels groupes à la lumière de la distinction entre biens collectifs exclusifs et inclusifs. La logique de cette distinction voudrait que de tels groupes nourrissent des attitudes ambivalentes à l'égard des nouveaux adhérents. Et c'est ce qui se passe. Les syndicats par exemple, invoquent parfois la « solidarité de la classe ouvrière » et réclament l'accession à l'emploi des non-syndiqués, mais en même temps établissent une réglementation pour l'apprentissage qui limite l'admission de nouveaux « travailleurs » dans certains secteurs du marché. Naturellement, cette ambivalence est un facteur fondamental dont toute analyse pertinente de ce que les syndicats cherchent à optimiser doit tenir compte⁵⁹.

Une autre opposition entre groupes exclusifs et inclusifs se manifeste clairement lorsqu'on tente d'obtenir un comportement organisé d'une manière formelle, ou même une certaine coordination informelle. Lorsqu'il y a effort d'organisation ou de coordination dans un groupe inclusif, tous ceux qu'on arrive à enrôler sont englobés dans cet

59. On peut se demander ce que les syndicats cherchent à maximiser, et la réponse reste incertaine. On a dit parfois qu'il ne s'agissait pas des rémunérations parce que des augmentations de salaire réduisent la quantité de travail demandée par l'employeur et diminuent en proportion les effectifs du syndicat, réduction en soi contraire aux intérêts du syndicat et au prestige de ses dirigeants. Mais cela n'a pas empêché des syndicats comme l'United Mine Workers d'avoir fait progresser les salaires jusqu'au point où ils admettaient eux-mêmes que la demande d'emploi devait se restreindre. L'une des réponses possibles est que les syndicats cherchent, outre des augmentations de salaire, des biens non collectifs du gouvernement, et cette dernière activité les pousse à recruter, et aussi bien au-dehors de son industrie spécifique qu'au-dedans. L'accroissement des rémunérations n'empêche pas l'expansion d'un syndicat dans d'autres branches industrielles ou vers d'autres secteurs spécialisés, et en outre ils apportent aux dirigeants le prestige d'une victoire exemplaire pour étendre leur champ de recrutement et faciliter l'expansion du syndicat en lui gagnant une clientèle nouvelle. On peut soutenir que la CIO et le district 50 de l'United Mine Workers ont permis les succès de John L. Lewis et de l'UMW à une époque où le barème syndical limitait l'emploi dans les mines. Je dois ici remercier l'un de mes anciens étudiants, John Beard, de m'avoir apporté des idées précises sur ce point.

effort⁶⁰. Pourtant il n'est pas indispensable (sauf dans des cas marginaux, où le bien collectif vaut exactement son coût) que chaque individu du groupe participe à l'organisation ou à l'accord. En substance les choses se passent ainsi parce que le non-participant n'enlève pas d'ordinaire leur part de bénéfices d'un bien inclusif à ceux dont la coopération est effective. Un bien collectif inclusif est par définition tel que le bénéfice qu'un non-participant en retire ne s'assortit pas de pertes correspondantes pour les participants⁶¹.

Lorsqu'un groupe recherche un bien collectif exclusif par l'intermédiaire d'un accord ou d'une organisation d'entreprises sur le marché – c'est-à-dire lorsqu'il existe une coalition explicite ou tacite sur le marché – la situation est tout autre. En ce cas, bien qu'on souhaite avoir le plus petit nombre possible d'entreprises dans l'industrie, paradoxalement il est presque toujours essentiel que la participation de ceux qui demeurent dans le groupe soit de 100 %. Et ceci essentiellement parce que même un non-participant peut d'ordinaire garder pour lui tous bénéfices dus à l'action des entreprises associées, à moins que les coûts de l'entreprise non participante n'augmentent trop vite avec la croissance de la production⁶², elle peut continuellement aug-

60. RIKER, dans *The Theory of Political Coalitions*, avance l'argument suivant : dans beaucoup de contextes politiques, la tendance est à la formation de la plus petite coalition ayant des chances de l'emporter. Mais ceci n'infirmes pas nos conclusions, à savoir que les groupes inclusifs cherchent à étendre leur recrutement, pas plus que les autres conclusions du livre car l'argument de Riker ne s'applique qu'à des situations de type « somme zéro », qui n'apparaissent jamais dans les cas que nous traitons : un groupe à la recherche d'un bien collectif inclusif ne sera jamais dans une situation de « somme zéro » car plus le groupe s'accroît et plus le bénéfice collectif est important. Même les biens exclusifs n'entrent pas dans le modèle de Riker car bien que le montant disponible à un prix donné soit fixe, le prix peut varier et avec lui le bénéfice global. Il est dommage que le traité si riche de Riker cherche à englober des phénomènes, comme les alliances militaires, où l'hypothèse de somme zéro peut difficilement se vérifier. (William H. RIKER, *The Theory of Political Coalitions*, New Haven, Conn., Yale University Press, 1962.)

61. Si le bien collectif était un « bien public pur » au sens de Samuelson, le bénéfice de celui qui fait cavalier seul n'impliquerait pas une perte proportionnelle pour ceux qui acceptent de coopérer, et n'impliquerait même pas la moindre perte. Mais cette hypothèse de « pureté » semble ici inutilement restrictive et il sera vrai le plus souvent qu'à partir d'un certain seuil, un consommateur additionnel réduira (si peu que ce soit) la part dévolue aux autres. En dehors de cette hypothèse, le nouveau consommateur sera mal accueilli des anciens s'il ne paie pas une contribution qui prenne au moins en compte cette réduction de la part des autres.

62. Si les coûts marginaux sont trop rapidement croissants, auquel cas aucune firme n'aura intérêt à réagir par un important accroissement de production à une élévation des prix du marché, alors l'existence d'un unique cavalier seul n'écarte pas toute

menter sa production pour tirer avantage de la hausse de prix obtenue par l'action conjuguée des entreprises jusqu'à ce que celles-ci, si elles ont commis la bétise de maintenir le prix à son niveau, aient vu leur production tomber à zéro, au seul bénéfice de l'entreprise non participante. L'entreprise non participante peut priver les entreprises de tous les bénéfices de leur association parce que le bénéfice de tout prix superconcurrentiel donné est fixé ; ainsi la part que prend le non-participant est perdue pour les entreprises associées. Les groupes exclusifs présentent une caractéristique de « tout ou rien » en ce qu'ils doivent souvent opter entre une participation à 100 % et pas d'association du tout. Cette nécessité d'une participation à 100 % a les mêmes effets dans une industrie que dans un système de vote où une clause constitutionnelle requiert que les décisions soient prises à l'unanimité. Partout où une participation unanime est requise, tout obstruteur a un énorme pouvoir de marchandage ; il peut fort bien réclamer pour lui la majeure partie du gain retiré de l'action de groupe⁶³. En outre, n'importe quel membre du groupe peut essayer de jouer ce rôle et exiger une plus grande part de bénéfice en échange de son concours indispensable. Cet encouragement à l'obstruction rend toute action de groupe orienté vers un but précis moins fiable qu'elle ne le serait autrement. Ceci implique également que chaque membre a de puissants motifs de marchandage, il peut tout gagner par une habile négociation ou tout perdre par maladresse. Ainsi le marchandage a de bien plus fortes chances de s'exercer quand une participation à 100 % est nécessaire que là où un plus faible pourcentage permet d'assurer le fonctionnement du groupe.

Il s'ensuit que le rapport entre individus dans des groupes inclusifs et exclusifs est en général tout à fait différent, à moins que les groupes soient si petits que l'action d'un membre ait une influence perceptible

possibilité d'accord collectif, mais le rend plus coûteux car il gagnera plus par le biais de cette collusion que les firmes contractantes et son gain réduit celui des autres.

63. Sur les implications de cette nécessité de l'unanimité, on se reportera à l'excellent livre de James M. BUCHANAN et Gordon TULLOCK, *The Calculus of Consent : Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Harbor, University of Michigan Press, 1962, particulièrement le chap. VIII, p. 96-116. Je pense qu'on pourrait éclaircir certaines complications inutiles de leur étude au moyen des idées développées dans ce livre : cf. mon compte rendu de leur livre dans *American Economic Review*, LII, déc. 1962, p. 1217-1218.

sur les autres membres et que les relations individuelles interviennent. Dans un groupe exclusif, les entreprises désirent accueillir le moins grand nombre possible de nouvelles venues, aussi s'observent-elles avec hostilité, chacune redoutant d'être évincée. Avant d'entreprendre la moindre action, une entreprise pèse sa décision, se demandant si elle ne va pas déclencher une « bataille des prix » ou « une concurrence à mort » ; dans un groupe exclusif en effet, toute entreprise doit tenir compte des autres et prévoir les réactions que pourrait provoquer chacune de ses initiatives. En même temps tout comportement d'un groupe orienté vers un but dans un groupe exclusif exige ordinairement une participation à 100 %, si bien que chaque entreprise n'est pas seulement une rivale pour les autres mais une collaboratrice indispensable à toute action concertée. C'est pourquoi, quand il s'agit de collusion d'intérêts même tacite, une entreprise quelconque peut prétendre à négocier ou à faire de l'obstruction pour obtenir une plus large part des gains. L'entreprise qui saura mieux prévoir la riposte des autres à ses propres initiatives aura un avantage considérable dans la négociation. Ce qui, joint au désir des entreprises d'admettre le plus petit nombre possible d'autres entreprises, fait que dans une industrie comptant peu d'entreprises chacune est très attentive aux réactions des autres face aux initiatives qu'elle prendra. En d'autres termes, le désir de limiter la dimension du groupe et le besoin d'une participation à 100 % dans toute espèce d'association augmentent l'intensité et la complexité des réactions des oligopoles. L'interaction oligopoliste d'entreprises et la dépendance mutuelle caractéristique des industries groupant un nombre restreint d'entreprises sont des notions familières à tout économiste.

Ce qu'on sait moins c'est que dans des groupes inclusifs même petits le marchandage ou l'interaction stratégique sont bien moins communs et importants, en partie parce que le groupe inclusif ne désire exclure personne, et en partie aussi parce que la participation unanime n'y est pas généralement requise, si bien que le risque d'obstruction est plus faible. Cette circonstance tend à réduire le rôle du marchandage (et augmente l'efficacité du groupe). Bien que le problème soit extrêmement complexe et que l'on ne possède pas les outils permettant de mesurer avec précision la quantité de marchandage pour une situation donnée, il semble au moins probable que l'interaction stratégique sera

moindre dans les groupes inclusifs et que l'hypothèse selon laquelle les membres de ces groupes sont indépendants se trouve fréquemment vérifiée.

Une taxinomie des groupes

Pour être précis, on peut citer aussi de nombreux exemples de groupes inclusifs ou ne relevant pas de l'économie de marché dans lesquels les individus doivent prendre en considération les réactions des autres membres à leurs initiatives avant de décider de leur ligne de conduite – c'est-à-dire des exemples où l'on constate entre les membres l'interaction caractéristique des industries oligopolistes (qui, comme on l'a vu, obéissent à des lois de dépendance mutuelle). Il y a au moins un ordre de grandeur de groupes où ce type d'interaction stratégique peut jouer tout particulièrement : celui des groupes assez grands pour que l'individu trouve profit à acquérir certains biens collectifs lui-même, mais néanmoins suffisamment petits pour que les tentatives ou les refus de chaque membre de participer à l'effort se traduisent par des écarts sensibles de prospérité pour quelques-uns, voire pour tous les autres membres du groupe. On comprendra bien ce phénomène si l'on admet provisoirement qu'un bien collectif inclusif est déjà acquis dans un tel groupe par le truchement d'une organisation statutaire et si l'on se demande ensuite ce qui adviendrait au cas où un des membres du groupe cessait de payer sa part du coût du bien. Si, dans une organisation suffisamment petite, une personne donnée cesse de payer pour le bien collectif dont elle jouit, les coûts des autres membres du groupe s'élèveront sensiblement ; en conséquence, ils peuvent alors refuser de continuer à verser leurs contributions et il se peut que le bien collectif ne soit plus assuré. Toutefois la personne en question est en mesure de prévoir que tel serait le résultat de son refus de payer la moindre part du bien collectif et considérer qu'il serait moins avantageux pour elle d'être privée de la jouissance de ce bien que d'en avoir la jouissance en payant sa part du coût. En ce cas elle continuera à verser sa contribution en vue d'acquérir ce bien. Elle peut le faire ou ne pas le faire. Comme pour les oligopoles dans une économie de marché, le résultat est incertain. Le membre

raisonnable d'un tel groupe se trouve confronté à un problème stratégique et, comme le prouvent la théorie des jeux et autres types d'analyse fort utiles, il semble qu'il n'y ait pas moyen de fournir une solution générale de type déterministe au niveau d'abstraction de ce chapitre⁶⁴.

Quel est l'ordre de grandeur de cette indétermination ? Le petit groupe où un membre obtient une fraction du bénéfice total assez importante pour qu'il ait avantage à assumer seul le coût total plutôt que de se passer du bien, a de fortes chances d'obtenir le bien collectif. Dans un groupe où aucun membre ne tire un bénéfice assez substantiel du bien collectif pour avoir intérêt à en supporter seul le coût total, mais où la décision d'un individu donné a encore un effet sensible sur les coûts ou les bénéfices des autres membres du groupe, le résultat est indéterminé⁶⁵. En revanche dans un grand groupe où la contribution d'un simple individu ne fait pas de différence perceptible en regard de l'ensemble du groupe, ou de la charge et bénéfice de chaque membre pris en particulier, il est certain qu'on *n'obtiendra pas* le bien collectif sans coercition ou autres incitations extérieures propres à pousser les membres d'un grand groupe à agir dans leur intérêt commun⁶⁶.

64. On peut noter en passant l'analogie entre l'oligopole du marché et les phénomènes de combinaison politique dans les organisations. Si on considère comme un bien collectif la majorité législative recherchée par des intérêts différents, le parallèle est convaincant. Car le coût que chaque représentant des intérêts spéciaux cherche à éviter, à savoir une législation favorable à d'autres intérêts spéciaux et préjudiciables aux siens, est difficile à éluder si le soutien qu'on accepte de lui apporter est subordonné à celui qu'il apporte aux autres. Aussi chacun cherchera à s'allier avec les autres pour qu'ils votent dans le sens de ses intérêts mais cherchera également à payer cette alliance le moins cher possible en demandant aux autres d'aménager leurs propres projets. Comme chacun a la même stratégie, le résultat est imprévisible : les projets peuvent passer ou non. Chacun a intérêt à l'adoption de l'ensemble, mais comme chacun cherche à se placer au mieux dans ce marchandage, celui-ci peut échouer. D'où la similitude avec l'oligopole dont chaque membre a intérêt à une réduction globale de la production, mais où le marchandage sur la répartition de cette réduction peut échouer.
65. Le résultat est de toute évidence indéterminé lorsque F_i est inférieur à C/V_g pour tout i , et également lorsque le groupe est trop grand pour qu'une initiative individuelle affecte sensiblement la situation des autres.
66. Un critique (amical) nous suggère que, même importante, une organisation déjà existante pourra continuer à pourvoir ses membres d'un bien collectif simplement en organisant une sorte de plébiscite où elle laisserait entendre que seule l'unanimité ou la quasi-unanimité permettraient de prolonger la situation. L'argument, si je le comprends bien, est erroné. L'individu dans cette situation sait que le bien sera distribué si les autres le décident, qu'il y contribue ou non, et n'apportera donc pas son accord à moins qu'on ne requière l'unanimité, ou que pour une autre raison son

La dernière distinction, entre le groupe trop grand pour être en mesure de se procurer de lui-même un bien collectif et le groupe de dimension oligopoliste qui peut se procurer pour soi un bien collectif est particulièrement importante. Cela dépend du degré d'interdépendance de deux membres ou plus du groupe, c'est-à-dire de l'effet de la contribution ou de l'absence de contribution de chaque individu du groupe sur la charge ou le bénéfice de l'autre ou des autres. La possibilité qu'a un groupe de se procurer un bien collectif sans mesures coercitives ou interventions extérieures dépend donc à un degré considérable du nombre d'individus qui composent le groupe, puisque plus le groupe est grand, moins il est probable que la contribution de chacun y soit sensible. Ce serait toutefois manquer de sérieux que d'affirmer que cette possibilité dépend uniquement du nombre des individus du groupe. Le rapport entre la dimension du groupe et le poids de chaque individu ne peut être défini d'une manière aussi sommaire. Un groupe dont les membres ont des intérêts très divers et qui désire un bien collectif extrêmement avantageux (à un certain niveau d'obtention) par rapport à son coût, sera mieux en mesure de se le procurer que d'autres groupes comptant le même nombre de membres. La même situation prévaut dans l'étude d'une structure de marché où le nombre d'entreprises, tout en restant oligopoliste (et ayant la possibilité de revenir à la superconcurrency), varie d'une industrie à l'autre. Le critère qui permet de déterminer si un groupe sera en mesure d'agir de lui-même dans son propre intérêt est identique pour les groupes marchands et non marchands : il dépend de l'influence des actions individuelles sur chacun des autres membres du groupe⁶⁷.

accord personnel soit indispensable. Mais il est alors vis-à-vis des autres dans une situation de marchandage puisqu'il est à même de priver le groupe d'un gain important. Et comme tous les autres se trouvent dans la même situation stratégique, il est improbable que le bien continue à être distribué.

67. L'impact de l'action d'un individu sur le groupe peut être augmenté par les structures internes au groupe. Par exemple un groupe déjà organisé pourra décider la publicité des contributions et des refus de contribution de chacun des membres, et de leurs conséquences sur les charges et bénéfices des autres. Il s'assurera ainsi que l'effort collectif n'échouera pas par manque d'informations. Le terme « impact » désigne ici, plutôt que les conséquences naturelles et spontanées, la résonance que donnent les dispositions institutionnelles du groupe à une initiative individuelle. Ce *distingo* m'a été suggéré par le P^r Jerome Rothenberg qui en pousse d'ailleurs les conséquences bien plus loin que je ne le fais, car je ne connais pas en pratique de groupe qui ait agi à un autre niveau que celui de l'information pour accroître l'impact des actions individuelles.

Ceci est très évidemment mais non exclusivement une fonction du nombre d'individus.

Il est maintenant possible de déterminer dans quelles conditions il suffira d'une coordination informelle, et quand une organisation formelle sera nécessaire. Le plus petit type de groupe – celui où un ou plusieurs membres reçoivent une fraction si importante du bénéfice total qu'ils jugent opportun de veiller à l'obtention du bien collectif, quitte à en supporter le coût total – peut fonctionner sans aucun accord de groupe ni organisation. Des accords sont nécessaires si l'on veut mieux répartir les coûts ou accroître le niveau d'obtention du bien collectif. Mais dans la mesure où il existe une incitation à se le procurer par une action unilatérale et individuelle, ni une organisation formelle ni même les conventions conclues dans un groupe informel ne sont indispensables. En revanche, dans tout groupe plus vaste que celui dont il vient d'être question, il est impossible d'obtenir quoi que ce soit sans accords, coordination et organisation. Dans le groupe intermédiaire ou de dimension oligopoliste, où deux ou plusieurs membres doivent agir de concert pour que le groupe réussisse à se procurer le bien collectif, il faut qu'il y ait une coordination ou une organisation au moins tacite. En outre plus un groupe est grand, plus il requiert d'accords et d'organisation. Plus grand est le groupe, plus d'ordinaire le nombre de personnes impliquées dans les accords ou dans l'organisation devra être élevé. Il n'est pas indispensable que le groupe entier soit structuré puisque quelques représentants peuvent être en mesure de procurer le bien à la collectivité. Mais passer des accords ou former une organisation présente toujours des difficultés d'autant plus nombreuses que le groupe sera plus vaste, car plus le groupe est important, plus on se heurtera à des obstacles pour établir ou organiser même une partie du groupe, et la partie organisée sera tentée de marchander avec le reste du groupe une plus large répartition des charges, ajoutant de ce fait à la dépense du marchandage. En d'autres termes, les coûts d'organisation sont une fonction croissante du nombre d'individus du groupe.

Il s'agit des coûts totaux, car les coûts d'organisation par personne n'augmentent pas nécessairement avec la taille du groupe et on peut espérer des économies d'échelle dans l'organisation. Dans certains cas, un groupe est déjà organisé en vue d'un objectif différent, et par

conséquent il a déjà eu à faire face aux coûts d'organisation. Dans ce cas l'aptitude d'un groupe à obtenir de lui-même un bien collectif s'explique en partie par ce qui lui a permis à l'origine de s'organiser et de se maintenir. Ceci nous ramène de nouveau aux coûts d'organisation et montre que ces coûts ne peuvent être négligés dans l'élaboration du modèle, sinon pour le type de groupe le plus petit dans lequel l'action unilatérale est décisive. Les coûts d'organisation doivent être clairement distingués du type de coût dont il a été question précédemment. Les fonctions de coût considérées précédemment ne concernaient que les coûts d'obtention directe d'un bien collectif, à des niveaux divers. Lorsque le groupe ne possède pas une organisation préexistante et que les coûts d'obtention directe du bien collectif qu'il désire sont supérieurs à ce qu'un individu peut probablement supporter seul, des dépenses supplémentaires devront être faites pour arriver à un accord sur la répartition des charges, la coordination et l'organisation de l'effort. Ces coûts sont les coûts de communication parmi les membres du groupe, les coûts des diverses négociations entre eux et les coûts pour créer, faire fonctionner et maintenir toute organisation formelle.

Un groupe ne peut recevoir des quantités infiniment petites d'organisation formelle (ni même d'accord informel) : un groupe qui compte un nombre donné de membres doit avoir une quantité minimale d'organisation ou d'accord, ou rien du tout. Ainsi chaque groupe a des coûts d'organisation initiaux (ou minimaux) considérables. Aussi, en s'organisant pour obtenir un bien collectif, il s'aperçoit qu'il doit faire face à un certain coût d'organisation minimal, quelque petite que soit la quantité de bien collectif qu'il obtient. Plus les membres du groupe sont nombreux, plus ces coûts minimaux sont élevés. Lorsqu'ils viennent s'ajouter aux autres coûts initiaux qui découlent de ses caractéristiques techniques mentionnées dans les paragraphes précédents, il est évident que le coût de la première unité d'un bien collectif sera très élevé par rapport à celui des unités suivantes. Pour immenses que soient les bénéfices possibles, plus les coûts absolus seront élevés, moins il est vraisemblable qu'on puisse obtenir ne fût-ce qu'une quantité minimale de ce bien sans avoir recours à la contrainte ou à des incitations extérieures.

Pour nous résumer, il existe trois facteurs distincts mais cumulatifs

qui interdisent aux plus grands groupes de servir leurs propres intérêts. En premier lieu, plus le groupe est grand, plus la fraction du bénéfice que reçoit chaque personne travaillant dans l'intérêt commun est réduite, moins la récompense est adéquate à l'activité déployée en faveur de la collectivité, et plus celle-ci est éloignée d'obtenir un montant optimal du bien collectif, en admettant qu'elle en obtienne quelque chose. En deuxième lieu, puisque plus le groupe est grand, plus la part du bénéfice total revenant à chaque individu ou à quelques membres représentant le groupe est petite, moins il est vraisemblable qu'un petit nombre de représentants (et à plus forte raison un individu isolé) gagnent assez pour supporter les charges qu'entraîne pour eux l'obtention même d'une petite portion du bien collectif ; en d'autres termes, plus vaste est le groupe, moindre est la probabilité d'une interaction oligopoliste qui aiderait à obtenir le bien. Troisièmement, plus les membres du groupe sont nombreux, plus les coûts de l'organisation sont élevés et plus ardues les obstacles à surmonter avant qu'on puisse obtenir quelque quantité que ce soit. Pour ces raisons, plus le groupe est grand, plus il aura de mal à se procurer une quantité optimale du bien collectif et des groupes très grands d'ordinaire n'y réussissent pas sans mesures de coercition ou d'incitations extérieures indépendantes⁶⁸.

68. On peut concevoir dans l'abstrait un grand groupe capable de se procurer spontanément une toute petite quantité d'un bien collectif. Imaginons qu'un petit groupe était à même de profiter d'un bien collectif si peu coûteux que chacun de ses membres aurait accepté de payer seul la part de tous, puisque des millions de personnes viennent grossir les rangs de ce groupe : si le coût du bien ne changeait pas, le groupe continuerait à s'en procurer une petite quantité car chaque individu aura encore intérêt à payer pour tout le monde. Mais même dans ce cas il serait difficile de dire que le grand groupe agit dans l'intérêt collectif car la quantité de bien qu'il se procure est incroyablement sous-optimale : le point d'optimalité augmente avec chaque nouvel entrant, tandis que celui qui paie pour tous n'a aucun intérêt à augmenter sa contribution ; à moins qu'il ne s'entende avec d'autres pour partager les coûts, mais ce type d'organisation d'un grand groupe implique des frais impossibles à couvrir au moyen de contributions volontaires. Si on imagine donc que le bénéfice total apporté par un bien collectif excède 1 000 fois ou un million de fois son coût, il est possible logiquement que le grand groupe soit à même de se le procurer, mais en proportion infime par rapport au niveau optimal. Il serait difficile de trouver des exemples concrets, à moins que cette situation ne s'applique à celui discuté dans dans la n. 94 du dernier chapitre du livre. On peut d'ailleurs éliminer à bon compte cette exception en appelant par définition du nom de « petit groupe » (ou de tout autre nom) tout groupe apte à se procurer une quantité quelconque d'un bien collectif. Mais il faut nous refuser cette facilité qui réduirait la théorie à une tautologie et,

A présent que toutes les dimensions de groupe ont été examinées, il nous est loisible de nous livrer à la classification qui s'impose. Dans un article qui faisait primitivement partie de cette étude, mais qui a été publié ailleurs⁶⁹, le co-auteur et l'auteur de cet ouvrage soutenaient qu'on pouvait donner une signification théorique suffisamment précise au concept de groupe ou d'industrie pour l'utiliser parallèlement à celui de monopole pur dans l'analyse d'une structure de marché. Dans cet article, la situation où une branche d'industrie ne comprenait qu'une seule entreprise était qualifiée de situation de pur monopole. Celle où les entreprises étaient si peu nombreuses que les actions d'une d'entre elles avaient un effet sensible sur plusieurs des autres était désignée sous le nom d'oligopole ; celle enfin où aucune entreprise n'exerçait d'influence sur les autres portait l'étiquette de « concurrence atomistique ». La catégorie de la « concurrence atomistique » se subdivisait à son tour en concurrence pure et concurrence monopoliste et l'oligopole comprenait aussi deux subdivisions selon que le produit était homogène ou différencié.

Pour des groupes inclusifs ou ne relevant pas de l'économie de marché, les catégories sont légèrement différentes. L'équivalent du monopole pur (ou pur monopsonne) est évidemment l'individu isolé en dehors du marché à la recherche de quelque bien collectif, indépendant de tout coût ou de tout bénéfice externes. Dans l'ordre de grandeur qui correspond à l'oligopole dans les groupes d'économie de marché, il existe deux types distincts de groupes ne relevant pas de l'économie de marché : les groupes « privilégiés » et les groupes « intermédiaires ». Un groupe « privilégié » est un groupe tel que chacun de ses membres ou du moins l'un d'entre eux a intérêt à se procurer le bien collectif, quitte à en supporter seul la charge entière. Dans un groupe de ce genre, le bien collectif a des chances d'être obtenu⁷⁰ et ce

par là, le rendrait irréfutable. L'exception n'est ici que pour nous conduire à supposer désormais (ce qui est certainement raisonnable) que les coûts globaux d'un bien collectif ne sont pas dans une infime proportion des bénéfices escomptés.

69. OLSON et MCFARLAND (n. 14 ci-dessus).

70. On peut admettre qu'un groupe « privilégié » ne réussira pas à se procurer le bien cherché s'il y a entre ses membres un marchandage infructueux. Imaginons le cas où chacun des membres est encore bénéficiaire s'il accepte de supporter la totalité des charges : même alors, chacun, sachant l'autre dans une situation analogue, pourrait refuser de payer quoi que ce soit en supposant à tort que les autres le lui procureront d'eux-mêmes. Mais on voit mal une situation de ce genre se prolonger.

sans aucune organisation de groupe ni coordination quelconque. Un groupe « intermédiaire » est un groupe où un seul membre reçoit une part de bénéfice suffisante pour l'inciter à se procurer le bien lui-même, mais qui ne compte pas assez de membres pour qu'aucun d'entre eux ne remarque si les autres contribuent ou non à l'acquisition du bien collectif. Dans ce type de groupe, le bien collectif peut aussi bien être acquis que ne pas l'être mais il ne peut pas l'être sans quelque coordination ou organisation⁷¹. L'équivalent de la concurrence atomistique dans une situation non marchande est le très grand groupe que nous appellerons ici groupe « latent ». Il offre cette particularité que la contribution ou l'absence de contribution d'un membre du groupe n'affecte pas sensiblement les autres, aussi personne n'a-t-il de raison de réagir. Un individu dans un groupe « latent » ne peut donc par définition apporter une contribution notable à un effort de groupe et puisque personne dans le groupe ne réagit s'il n'apporte pas sa contribution, il n'a aucun motif à l'apporter. Par conséquent rien ne pousse ces groupes importants, « latents », à agir en vue d'obtenir un bien collectif parce que, quelque utile que soit ce bien pour le groupe pris dans sa totalité, il ne représente pas pour l'individu un motif suffisant pour payer des redevances à une organisation travaillant dans l'intérêt du groupe latent, ou pour supporter sous quelque forme que ce soit une part des coûts qu'entraîne nécessairement une action collective.

Seule une *incitation indépendante et « sélective »* peut pousser un individu raisonnable dans un groupe latent à agir dans l'intérêt du groupe. Dans de telles circonstances une action de groupe ne peut être obtenue que grâce à une incitation qui n'opère pas comme dans le cas du bien collectif sur le groupe tout entier, sans discrimination mais plutôt *sélectivement*, de manière que ceux qui n'adhèrent pas à l'organisation travaillant dans l'intérêt du groupe ou qui d'une manière ou d'une autre ne contribuent pas à défendre ses intérêts puissent

71. « Le caractère des structures numériquement intermédiaires peut donc s'expliquer comme un mélange des deux, de sorte que chacune des caractéristiques des petits groupes et des grands groupes apparaît parfois, peut-être à l'état fragmentaire, pour disparaître de nouveau ou entrer en latence. Objectivement, les structures intermédiaires partagent les traits des petites et des grandes, partiellement ou alternativement; ce qui explique sur le plan subjectif l'incertitude où on est souvent lorsqu'il s'agit de les classer » (SIMMEL, *Sociology of Georg Simmel*, p. 116-117).

être traités différemment de ceux qui le font. Ces « incitations sélectives » peuvent être soit négatives soit positives en ceci qu'elles peuvent être coercitives (pénalisant ceux qui refusent de supporter une part fixée des coûts) ou encourageantes (récompensant ceux qui agissent dans l'intérêt du groupe)⁷². Un groupe latent qui a été poussé à agir dans son intérêt de groupe, soit par la contrainte exercée sur les individus du groupe soit par des avantages accordés à ces individus, sera désigné ici sous le nom de groupe latent « mobilisé »⁷³. Les grands groupes sont ainsi appelés groupes « latents » en raison de leur pouvoir ou aptitude « latents » pour l'action, mais ce pouvoir virtuel ne peut être actualisé ou « mobilisé » qu'à l'aide « d'incitations sélectives ».

Les chances qu'une action de groupe a d'aboutir varient à vrai dire selon les catégories dont nous venons de parler. Dans certains cas, on peut s'attendre à ce que le bien collectif ou public soit obtenu ; dans d'autres on peut être certain (à moins d'incitations sélectives) qu'il ne le sera pas ; et il est encore d'autres cas où les deux sont également possibles. Quoi qu'il en soit, la taille est un des facteurs décisifs pour déterminer si la recherche volontaire, rationnelle de l'intérêt individuel peut ou non provoquer un comportement de groupe. Les petits groupes défendront mieux leurs intérêts communs que les grands.

Nous pouvons désormais répondre à la question posée plus haut dans ce chapitre. Il semblerait maintenant que les petits groupes sont non seulement quantitativement mais aussi qualitativement différents des grands groupes et que l'existence de vastes associations ne peut être expliquée à la lumière des facteurs qui expliquent celle des petits groupes.

72. La coercition est définie comme une punition déplaçant l'individu vers une courbe d'indifférence située au-dessous de celle où il se serait trouvé après avoir accepté de payer de son plein gré sa part. Une incitation positive est au contraire une récompense qui le place, s'il accepte de payer sa contribution, sur une courbe d'indifférence plus élevée que s'il avait refusé et avait donc perdu cette récompense. En d'autres termes, une incitation sélective est quelque chose qui dépasse, en termes de satisfaction individuelle, la contribution assignée à chacun (des sanctions ou récompenses qui ne la dépasseraient pas seraient sans effet). Sur cette distinction entre coercition et incitation, voir Alfred KUHN, *The Study of Society : A Unified Approach*, Homewood, Ill., Richard D. Irwin, inc. and the Dorsey Press, inc., 1963, p. 365-370.

73. Deutsch a également utilisé le terme « mobilisation » dans un contexte comparable, mais dans un autre sens. Cf. Karl DEUTSCH, *Social Mobilization and Political Development*, *American Political Science Review*, LV, sept. 1961, p. 493-514.

II

DIMENSION ET COMPORTEMENT DU GROUPE

Cohésion et efficacité des petits groupes

L'EFFICACITÉ supérieure des groupes relativement petits – les groupes « privilégiés » et « intermédiaires » – est confirmée aussi bien par l'observation et l'expérience que par la théorie. Considérons par exemple des réunions qui rassemblent un trop grand nombre de gens et où par conséquent aucune décision ne peut être prise rapidement ou mûrement réfléchie. Chacun est pressé de voir la réunion se terminer mais rares (s'il s'en trouve même un) sont ceux qui consentiront à laisser de côté leurs problèmes personnels pour gagner du temps. Et bien que tous les participants aient sans doute intérêt à ce qu'on prenne des décisions constructives, la chose hélas est peu fréquente. Quand le nombre des participants est élevé, l'assistant moyen sait bien que ses propres efforts ne pèseront pas lourd sur l'issue de la discussion et qu'il sera affecté par la décision prise en réunion à peu près de la même manière qu'il ait ou non apporté du soin à l'étude des problèmes à résoudre. Par conséquent le participant moyen ne se donnera pas la peine d'étudier les questions avec la minutie qu'il aurait apportée s'il avait à décider seul. Les décisions de la réunion sont ainsi des biens publics pour les participants (et peut-être pour les autres) et la contribution que chacun apportera pour acquérir ou améliorer ses biens publics deviendra d'autant plus insignifiante

que l'assistance sera plus large. C'est pour ces raisons parmi d'autres que les organisations se scindent si souvent en petits groupes, comités, sous-comités et sous-groupes de direction qui, une fois créés, tendent à jouer un rôle crucial.

Cette observation est corroborée par quelques résultats de recherche intéressants. John James, parmi d'autres, s'est livré sur ce sujet à un travail empirique dont les conclusions rejoignent la théorie exposée dans cette étude bien qu'il n'ait pas été dans ses intentions, en entreprenant ses recherches, de justifier une théorie quelconque. Le P^r James a établi que dans un échantillon d'institutions publiques et privées, nationales et locales, les groupes et sous-groupes « actifs » tendaient à être beaucoup plus petits que les groupes et sous-groupes « non actifs ». Dans un échantillon qu'il a étudié, la taille moyenne des sous-groupes « actifs » était de 6,5 membres, tandis que la taille moyenne des sous-groupes « non actifs » atteignait 14 membres. Ces sous-groupes appartenaient à une grande société bancaire dont le secrétaire a spontanément émis l'opinion suivante : « Nous nous sommes aperçus, écrit-il, que les comités devraient être petits si l'on désire qu'ils soient agissants, et relativement grands si l'on attend d'eux des points de vue, des avis, etc. »¹. Cette situation n'est apparemment pas propre aux milieux de la banque. Il est bien connu qu'au Congrès des États-Unis et dans les corps législatifs, le pouvoir repose à un degré considérable, certains diraient alarmant, sur les comités et les sous-comités². James a montré qu'au moment de sa recherche les sous-comités du Sénat américain comprenaient en moyenne 5,4 membres, les sous-comités des chambres 7,8, le gouvernement de l'Oregon 4,7 et le gouvernement municipal d'Eugène (Oregon), 5,3³. En bref, les groupes qui « font effectivement le boulot » sont petits. Une étude différente confirme les résultats de James ; le P^r A. Paul Hare, dans des expériences de groupes comprenant respectivement cinq et douze jeunes garçons

1. John JAMES, A Preliminary Study of the Size Determinant in Small Group Interaction, *American Sociological Review*, XVI, août 1951, p. 414-477.
2. Bertram M. GROSS, *The Legislative Struggle*, New York, McGraw-Hill, 1953, p. 263-337; voir encore Ernest S. GRIFFITH, *Congress*, New York, New York University Press, 1951.
3. Pour une thèse humoristique et paradoxale mais féconde selon laquelle le comité ou le cabinet idéal ne devrait compter que cinq membres, voir C. Northcote PARKINSON, *Parkinson's Law*, Boston, Houghton Mifflin, 1957, p. 33-34.

s'est aperçu que le rendement des groupes de cinq était généralement meilleur⁴. Le sociologue Georg Simmel a énoncé que les petits groupes pouvaient agir avec plus de décision et utiliser leurs ressources plus efficacement que les grands groupes : « Les petits groupes à organisation centripète rassemblent et utilisent toutes leurs énergies alors que dans les grands groupes, les forces restent beaucoup plus souvent virtuelles »⁵.

Le fait que l'association soit une institution viable quand le nombre des partenaires est très petit, mais frappée de paralysie quand il est très important, fournit une nouvelle illustration des avantages des groupes de dimension plus restreinte. Quand une association compte beaucoup de membres, l'individu remarque que son effort ou sa contribution personnels n'aura pas un effet sensible sur la marche de l'entreprise et s'attend à recevoir sa part préétablie des gains, qu'il y ait ou non contribué. Les gains d'une association dans laquelle chaque partenaire reçoit un pourcentage fixé d'avance des recettes, sont un bien collectif pour les associés, et quand le nombre des associés augmente, l'incitation pour chacun à travailler à la prospérité collective diminue. Ce n'est là naturellement qu'une des nombreuses raisons pour lesquelles les associations tendent à ne subsister que quand le nombre des associés est réduit, mais c'en est une qui pourrait être décisive dans une association vraiment importante⁶.

L'autonomie des grandes compagnies modernes vis-à-vis de leurs milliers d'actionnaires et la subordination de la gestion dans une entreprise appartenant à un petit nombre d'actionnaires peuvent aussi illustrer les difficultés propres au grand groupe. Le fait que la direction tend à contrôler la grande société et est en mesure à l'occasion de servir ses intérêts propres aux frais des actionnaires peut surprendre,

4. A. Paul HARE, *A Study of Interaction and Consensus in Different Sized Groups*, *American Sociological Review*, XVII, juin 1952, p. 261-268.
5. Georg SIMMEL, *The Sociology of George Simmel*, trad. anglaise de Kurt H. WOLFF, Glencoe, Ill., Free Press, 1950, p. 92. Ailleurs Simmel dit que les entreprises socialistes par lesquelles il entend, semble-t-il, les groupes volontaires qui partagent leurs revenus selon quelque principe d'équité doivent obligatoirement être petites. « Jusqu'à nos jours, du moins des entreprises socialistes ou à tendance socialiste n'ont été possibles que dans de très petits groupes et ont presque toujours échoué dans les grands. » (P. 88.)
6. L'argumentation précédente ne s'applique pas à des partenaires qui sont présumés être des « partenaires inactifs », c'est-à-dire qui ne font que fournir les capitaux. Elle ne tient pas non plus compte du fait que dans de nombreux cas chaque partenaire est responsable des pertes de tous les membres.

puisque les actionnaires ont en général le droit de mener la gestion à leur gré et puisqu'ils ont également, en tant que groupe, un motif pour le faire, lorsque, en partie ou entièrement, la gérance s'exerce conformément aux seuls intérêts des gestionnaires. Pourquoi, dans ces conditions, les actionnaires n'exercent-ils pas leur droit ? Ils ne le font pas parce que, perdu dans la masse des milliers d'actionnaires, le petit porteur n'est pas en mesure de faire échec à la direction, et en admettant même qu'il réussisse, la plus grande partie des recettes, distribution de dividendes ou réévaluation des actions, reviendrait aux autres actionnaires puisque l'actionnaire moyen ne possède qu'un pourcentage insignifiant d'un total d'actions considérable. Le revenu de la société est le bien collectif, et le petit porteur n'a, à l'instar de tout membre d'un groupe « latent », aucun motif pour travailler dans l'intérêt du groupe. Notamment, aucun de contester la direction de la société, tout incapable ou corrompue qu'elle se montre. (Ce raisonnement ne s'applique toutefois pas à l'actionnaire qui aspire à devenir gérant, car en ce cas il ne travaille pas pour l'acquisition d'un bien collectif ; il est significatif que la plupart des tentatives pour évincer l'administration d'une société ont été entreprises par ceux qui désiraient reprendre cette administration pour leur propre compte.) En revanche, les sociétés comprenant un petit nombre d'actionnaires sont dirigées par leurs propriétaires non seulement *de jure* mais aussi *de facto*, car les concepts de groupe « privilégié » et « intermédiaire » s'appliquent à leurs cas⁷.

L'histoire elle-même vient apporter une confirmation à la théorie que nous exposons ici. George C. Homans, dans un des ouvrages les plus réputés de la sociologie américaine⁸, a souligné que le petit groupe s'est révélé infiniment plus stable à travers l'histoire que le grand groupe :

« Au niveau du petit groupe, c'est-à-dire de l'unité sociale, de quelque nom qu'on la désigne, dont les membres ont une connaissance directe les uns des autres, la société humaine a manifesté sa capacité de cohésion depuis

7. Voir Adolph A. BERL Jr. et Gardiner C. MEANS, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, Macmillan, 1932; J. A. LIVINGSTON, *The American Stockholder*, éd. rev., New York, Collier Books, 1963; P. Sargent FLORENCE, *Ownership, Control and Success of Large Companies*, London, Sweet & Maxwell, 1961; William MENNELL, *Takeover*, London, Lawrence & Wishart, 1962.

8. George C. HOMANS, *The Human Group*, New York, Harcourt, Brace, 1950.

des millénaires, bien en deçà des temps historiques... Ils ont eu tendance à produire un surplus de biens qui fait la prospérité d'une organisation.

« ... L'Égypte ancienne et la Mésopotamie étaient des civilisations. De même que l'Inde et la Chine; de même que la civilisation gréco-romaine, de même qu'en est une notre civilisation occidentale issue du christianisme médiéval...

« Ce qui frappe est qu'après avoir fleuri pendant un laps de temps, toutes ces civilisations sauf une se sont écroulées... les organisations formelles qui articulaient l'ensemble se sont désagrégées... la plupart des techniques ont même été oubliées faute d'une coopération sur une vaste échelle qui aurait pu les rendre efficaces... la civilisation a lentement sombré dans l'obscurantisme, par une sorte de retour à son point de départ, où l'hostilité réciproque des petits groupes était la condition de la cohésion interne de chacun d'entre eux. ... La Société peut donc ainsi retomber loin en arrière, mais apparemment pas plus loin... On peut lire cette sinistre histoire, racontée éloquemment par les historiens de la civilisation, de Spengler à Toynbee. La seule qui ne se soit pas entièrement disloquée est notre civilisation occidentale et nous tremblons pour elle.

« (Mais) au niveau de la tribu ou du groupe, la société a toujours su trouver sa cohésion »⁹.

L'affirmation de Homans selon laquelle les groupes les plus petits sont les plus durables est tout à fait convaincante et vient certainement apporter de l'eau à notre moulin. Mais la déduction qu'il tire de ces faits historiques n'est pas entièrement conforme à l'approche de notre étude. Son livre met l'accent sur l'idée suivante : Répétons une dernière fois : « Au niveau du petit groupe, la société a toujours été capable de cohésion. Nous en induisons donc que si la civilisation veut subsister, elle doit conserver certains traits du petit groupe lui-même »¹⁰. La conclusion d'Homans repose sur le postulat que les techniques et les méthodes des petits groupes sont plus efficaces. Mais ce n'est pas nécessairement vrai ; le petit groupe ou groupe « privilégié » est dans une position plus avantageuse au départ, car certains ou tous ses membres ont un mobile pour le soutenir. Ceci n'est pas vrai pour le grand groupe ; le grand groupe ne considère pas automatiquement que les incitations que rencontre le groupe sont les mêmes que rencontrent les individus du groupe. C'est pourquoi il ne s'ensuit pas

9. *Ibid.*, p. 454-456. Voir également Neil W. CHAMBERLAIN, *General Theory of Economic Process*, New York, Harper, 1955 ?, notamment p. 347-348 et Sherman KRUPP, *Pattern in Organization Analysis*, Philadelphia, Chilton, 1961, p. 118-139 et 171-176.

10. HOMANS, p. 468.

que, parce que les petits groupes ont été historiquement plus efficaces, le très grand groupe évitera d'échouer en calquant ses méthodes. Le groupe « privilégié » et le groupe « intermédiaire » sont simplement dans une situation plus favorable¹¹.

Problèmes des théories traditionnelles

La conviction d'Homans, que les leçons tirées de l'observation du petit groupe devraient être appliquées aux grands groupes, présente une forte analogie avec le postulat fondant l'essentiel des recherches sur les petits groupes. Il y a eu de nombreux travaux concernant ces petits groupes au cours des dernières années, dont la plupart partent de l'idée que les conclusions (expérimentalement valables) peuvent être directement appliquées à des groupes plus importants en multipliant simplement par un facteur d'échelle¹². Certains psychosociologues, sociologues et spécialistes de sciences politiques affirment que le petit groupe offre de telles analogies avec le grand groupe, la dimension exceptée, qu'il devrait obéir à peu près aux mêmes lois. Mais si les distinctions que nous avons établies ici entre le groupe « privilégié », le groupe « intermédiaire » et le groupe « latent » ont un sens, leur assertion est gratuite du moins dans le cadre de la poursuite d'un intérêt commun, collectif. En effet le petit groupe privilégié peut espérer voir ses besoins collectifs satisfaits d'une manière ou d'une autre et le groupe moyen (ou intermédiaire) a de fortes chances que l'action librement consentie de ses membres réussisse à résoudre ses problèmes collectifs, alors que le grand groupe latent ne sera pas en mesure d'agir en tant que les membres du groupe auront licence de servir leurs intérêts personnels.

Les distinctions établies dans cette étude laissent entendre aussi que l'explication traditionnelle d'associations volontaires exposée au

11. La différence entre groupes latents et groupes intermédiaires ou privilégiés n'est qu'un des facteurs qui expliquent l'instabilité de nombreux empires et civilisations anciens. J'ai mis en lumière un autre de ces facteurs dans un ouvrage précédent.
12. Kurt LEWIN, *Field Theory in Social Change*, New York, Harper, 1951, p. 163-164; Harold H. KELLEY et John W. THIBAUT, *The Social Psychology of Groups*, New York, John Wiley, 1959, p. 6, 191-192; HARE, *Study of Interaction and Consensus*, p. 261-268; Sidney VERBA, *Small Groups and Political Behavior*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1961, p. 4, 14, 99-109, 245-248.

chapitre I^{er} exige un correctif. La théorie traditionnelle souligne la (prétendue) universalité de la participation aux associations volontaires dans les sociétés modernes et explique les petits groupes et les grandes organisations par les mêmes causes. Sous sa forme la plus élaborée, la théorie traditionnelle soutient que la prédominance de la participation dans l'association volontaire moderne est due à la « diversification structurelle » des sociétés en expansion ; c'est-à-dire au fait que les petits groupes primaires des sociétés archaïques ont périçité ou se sont spécialisés, les fonctions que des multitudes de ces petits groupes avaient l'habitude de remplir ont été assumées par de grandes associations volontaires. Mais si l'on rejette l'absurde notion d'un instinct moutonnier universel, comment recrute-t-on les membres de ces nouvelles grandes associations volontaires. On admet que les grandes associations ont des fonctions à remplir à mesure que les petits groupes primaires deviennent plus spécialisés et dépérissent. Et l'accomplissement de ces tâches profite sans conteste à un grand nombre de gens. Mais est-ce que ces bénéfiques constituent un stimulant pour chacun des individus appelés à adhérer, et encore moins à créer l'organisation qui remplira la fonction en question ? La réponse est que, quelque bénéfiques que soient les fonctions remplies par les grandes associations volontaires, aucun individu appartenant à un groupe latent n'a de motif suffisant pour y adhérer¹³. Pour importante que puisse être une fonction, il n'y a aucune chance qu'un groupe latent s'emploie à la remplir. Les petits groupes primaires par contre peuvent sans doute s'employer à remplir des fonctions dont ils profitent. La théorie traditionnelle des associations volontaires est donc fautive dans la mesure où elle admet implicitement que les groupes latents s'emploient à atteindre des objectifs fonctionnels comme les petits groupes. L'existence des grandes organisations telles que nous pouvons les observer doit aussi s'expliquer par des facteurs différents de ceux qui expliquent l'existence des groupes plus petits. Ceci nous amène à penser que la théorie traditionnelle demande à être modifiée à la lumière des rapports logiques exposés dans cette étude. Cette affirma-

13. Nous ne voulons naturellement pas dire que tous les groupes s'expliquent nécessairement en termes d'intérêts financiers ou matériels. Notre raisonnement, pour être valable, n'exige pas que les individus n'aient d'aspirations que financières et matérielles. Voir la n. 17 ci-dessous.

tion est renforcée par le fait que la théorie traditionnelle ne s'accorde pas avec les données de l'expérience, qui montrent que la participation aux grandes organisations volontaires est bien inférieure à ce que la théorie laisse attendre¹⁴.

Notre approche peut encore modifier l'analyse traditionnelle sur un autre point, à savoir la question du consensus du groupe. On admet souvent (ne fût-ce qu'implicitement) dans les débats sur la cohésion ou l'organisation du groupe que le problème crucial est celui de l'ampleur du consensus ; si les dissensions sont profondes, aucun effort coordonné, volontaire n'est possible, mais si l'accord sur l'objet que l'on désire obtenir et sur la manière de l'obtenir est général, l'action collective sera presque sûrement efficace¹⁵. On discute quelquefois de l'ampleur du consensus comme si c'était le seul facteur important pour déterminer l'activité ou la cohésion du groupe. Il est naturellement hors de doute qu'un manque de consensus est une entrave à l'activité et à la cohésion. Mais il ne s'ensuit pas qu'un consensus parfait, concernant à la fois la recherche du bien collectif et les moyens les plus efficaces pour se le procurer, permet toujours d'atteindre l'objectif visé. Dans un grand groupe latent ne se dessinera aucune tendance à s'organiser en vue d'atteindre les objectifs communs par l'action volontaire, rationnelle des membres du groupe, même si le consensus est parfait. En réalité, *l'hypothèse de départ de ce travail est qu'il existe un consensus parfait*. C'est, bien sûr, une hypothèse peu réaliste car le consensus parfait, comme toute perfection en ce monde, est, dans la meilleure des hypothèses, très rare. Mais les résultats obtenus sur cette base n'en sont que plus valables car, si l'action volontaire et rationnelle

14. Mirra KOMAROVSKY, *The Voluntary Associations of Urban Dwellers*, *American Sociological Review*, XI, décembre 1946, p. 686-698; Floyd DORSON, *Patterns of Voluntary Membership among Working Class Families*, *American Sociological Review*, XVI, octobre 1951, p. 687; John C. SCOTT Jr., *Membership and Participation in Voluntary Associations*, *American Sociological Review*, XXII, juin 1957, p. 315; et Murray HAUSKNECHT, *The Joiners. A Sociological Description of Voluntary Association Membership in the United States*, New York, Bedminster Press, 1962.
15. Voir HARE, *Study of Interaction and Consensus*; Raymond CATTELL, *Concepts and Methods in the Measurement of Group Syntality*, in *Small Groups*, éd. A. Paul HARE, Edward F. BORGATTA et Robert F. BALES, New York, Alfred A. Knopf, 1955; Leon FESTINGER, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Evanston, Ill., Row, Peterson, 1957; Leon FESTINGER, Stanley SCHACHTER et Kurt BACK, *The Operation of Group Standards*, in *Group Dynamics*, éd. Dorwin CARTWRIGHT et Alvin ZANDER, Evanston, Ill., Row, Peterson, 1953; David B. TRUMAN, *The Governmental Process*, New York, Alfred A. Knopf, 1958.

ne peut permettre à un grand groupe latent de s'organiser en vue d'atteindre ses objectifs collectifs, même avec un consensus parfait, a *fortiori* cette conclusion vaut pour le monde réel, où le consensus est d'ordinaire incomplet sinon absent. Il est donc capital de distinguer entre les obstacles à l'action de groupe dus à une absence de consensus et ceux dus à l'absence d'incitations individuelles.

Motivations sociales et comportement rationnel

Les mobiles économiques ne sont évidemment pas les seuls qui existent ; les individus sont souvent motivés par une soif de prestige, de respect, des amitiés et autres objectifs psychologiques. Bien que la formule « statut socio-économique » souvent utilisée dans les débats sur le statut laisse entendre qu'il doit y avoir une corrélation entre situation sociale et situation économique, il est hors de doute qu'il y a une différence entre les deux. On doit donc prendre en considération l'éventualité qu'un individu qui n'aurait pas un mobile d'ordre économique à contribuer à la défense des intérêts du groupe, pourrait néanmoins avoir des mobiles sociaux. Et il est bien évident que cette éventualité existe. Si un petit groupe de gens qui ont intérêt à acquérir un bien collectif se trouvent être en même temps des amis personnels ou appartiennent au même cercle, et que certains membres du groupe laissent aux autres la charge de l'obtention du bien collectif, il se peut que même, si cette conduite leur est avantageuse sur le plan financier, elle se solde par un déficit sur le plan social et que la perte sociale soit plus considérable que le gain économique. Leurs amis sont en mesure d'exercer sur eux une « pression sociale » pour les inciter à participer à l'effort collectif, et de telles démarches peuvent être fructueuses car l'observation quotidienne nous révèle que la plupart des gens sont sensibles au jugement de leurs amis et associés et attachent du prix au statut social, au prestige personnel et à l'estime de soi.

L'existence de motivations sociales à l'action de groupe ne contredit ni n'affaiblit en rien notre analyse. Au contraire, elle la renforcerait plutôt car *le statut social et la reconnaissance sociale sont des biens individuels non collectifs*. Les sanctions et les récompenses sociales sont des « motivations sélectives » ; c'est-à-dire qu'elles font partie

de cette sorte d'incitations susceptibles de mobiliser un groupe latent. Il est dans la nature des incitations sociales de se différencier des incitations individuelles : l'individu rétif peut être mis au ban et celui qui coopère invité à entrer dans le cercle magique. Certains spécialistes de la théorie organisationnelle ont à juste titre souligné que les incitations d'ordre social devaient être analysées de la même manière que celles d'ordre financier¹⁶. Bien d'autres types de motifs se prêtent au même type d'analyse¹⁷.

En général, la pression sociale et les motifs sociaux ne sont opérants que dans des groupes de faible dimension, dans des groupes suffisamment petits pour que leurs membres aient des contacts directs les uns avec les autres. Alors que dans une industrie oligopoliste comprenant

16. Voir tout particulièrement Chester I. BARNARD, *The Functions of Executive*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1938, chap. XI : « The Economy of Incentives », p. 139-160, et du même auteur *Organization and Management*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1948, chap. IX : « Functions and Pathology of Status Systems in Formal Organizations », p. 207-244; Peter B. CLARK et James Q. WILSON, *Incentive Systems : A Theory of Organizations*, *Administrative Science Quarterly*, VI, septembre 1961, p. 129-166; et Herbert A. SIMON, *Administrative Behavior*, New York, Macmillan, 1957, notamment p. 115-117. Je suis reconnaissant à Edward C. Banfield pour les suggestions si utiles qu'il m'a apportées sur les stimulations sociales et la théorie de l'organisation.
17. Outre les incitations pécuniaires et sociales, il existe des incitations érotiques, psychologiques, morales, etc. Mais les attitudes et conduites d'ordre moral ne peuvent mobiliser un groupe latent que dans la mesure où elles ont offert des incitations sélectives. L'adhésion à un code moral qui réclame les sacrifices indispensables pour obtenir un bien collectif n'est donc pas incompatible avec les analyses de cette étude; mieux, cette analyse montre la nécessité d'un tel code moral ou de quelque autre incitation morale.

Toutefois, au cours de cette étude, nous n'invoquerons jamais aucun mobile ou incitation morale pour éclairer les exemples de l'action de groupe que nous donnerons. A cela il y a trois raisons. La première c'est qu'il n'existe aucune preuve empirique des motivations qui peuvent pousser un individu à agir. Les explications morales rendraient donc notre théorie indémontrable. En deuxième lieu, une telle explication est inutile puisque l'action de groupe s'explique très bien sans qu'on ait besoin d'y avoir recours. En troisième lieu, la plupart des groupes de pression travaillent ouvertement pour se procurer des gains pour eux-mêmes et dans ces cas, il est difficile d'attribuer l'action de groupe à quelque code moral; des mobiles ou des stimulants moraux à une action de groupe ont donc été évoqués, non pour expliquer un exemple donné d'action de groupe mais plutôt pour montrer que leur existence n'est pas en contradiction avec la théorie que nous proposons ici et peut même l'appuyer.

Les mobiles érotiques et psychologiques qui sont importants dans des groupes familiaux et d'amis peuvent être logiquement analysés dans le cadre de cette théorie. D'un autre côté, des groupes « affectifs » de ce type peuvent en général être étudiés plus profitablement à la lumière de théories entièrement différentes, puisque la méthode employée dans cette étude n'éclaire pas beaucoup ces groupes. Sur les caractéristiques particulières des groupes « affectifs », voir VERBA (n. 12 ci-dessus), p. 6 et p. 142-184.

seulement une poignée d'entreprises, celui qui casse les prix pour augmenter ses propres ventes aux dépens du groupe excite souvent contre lui une profonde rancune, un tel sentiment est la plupart du temps inconnu dans une industrie parfaitement concurrentielle ; bien au contraire, l'homme qui réussit à augmenter ses ventes et sa production dans une industrie parfaitement concurrentielle est en général un objet d'admiration et est cité en exemple par ses concurrents. Tous ceux qui ont observé, mettons une communauté agricole, savent que le fermier qui a le meilleur rendement, qui vend le plus et qui fait, par conséquent, le plus pour amener une baisse des prix est d'ordinaire celui qui jouit du statut le plus élevé. Il y a peut-être deux raisons à cette différence de comportement suivant que le groupe soit grand ou petit. D'abord dans le grand groupe latent, chaque membre par définition est si petit par rapport à l'ensemble que ses actions importent peu dans un sens comme dans l'autre ; aussi il serait inutile pour un concurrent parfait ou pour un membre d'un autre groupe latent d'abuser ou de tromper l'autre par une action antigroupe, égoïste car cette obstruction n'aurait aucun effet décisif. En deuxième lieu, chacun ne peut connaître tous les autres et le groupe de ce fait ne peut être fondé sur les relations d'amitié ; aussi une personne qui aurait failli au devoir d'accepter les sacrifices qu'imposait la poursuite des objectifs communs n'encourait aucun blâme social. Pour reprendre l'exemple ci-dessus, il est clair qu'un agriculteur ne peut connaître tous ceux qui vendent les mêmes denrées ; il n'aura pas l'impression que le groupe social à l'intérieur duquel il jauge son statut a grand-chose à faire avec celui dont il partage l'intérêt à acquérir un bien collectif. Par conséquent, dans un groupe latent, il n'y a aucune chance que des motivations sociales poussent l'individu à acquérir un bien collectif.

Il existe toutefois un cas où des motivations sociales peuvent entraîner à l'action un groupe latent. C'est le cas du groupe « fédéré » – un groupe subdivisé en un certain nombre de petits groupes, dont chacun a une raison de se joindre aux autres en une fédération représentant le grand groupe dans sa totalité. Si l'organisation centrale fournit quelque service aux petites organisations qui la composent, celles-ci peuvent être incitées à utiliser leurs motivations sociales pour obtenir de leurs adhérents qu'ils contribuent aux objectifs du groupe entier. Ainsi les organisations qui usent d'incitations *sociales* sélectives

pour mobiliser un groupe latent doivent être des fédérations de groupes petits. Le point essentiel toutefois reste que les stimulations sociales jouent surtout un rôle important dans un petit groupe et n'interviennent dans le grand groupe que lorsque celui-ci est une fédération de groupes plus petits.

Les groupes assez petits pour être classés ici dans la catégorie des groupes « privilégiés » et « intermédiaires » sont ainsi doublement favorisés puisque ce ne sont pas seulement des motifs économiques mais aussi parfois des motifs sociaux qui poussent leurs membres à travailler en faveur de l'acquisition des biens collectifs. D'autre part, le grand groupe « latent » englobe beaucoup trop de monde pour que les membres puissent se connaître tous et il est peu vraisemblable (sauf cas particulier d'une fédération) d'y exercer des pressions sociales qui l'aideraient à satisfaire ses intérêts. L'histoire des industries parfaitement concurrentielles aux États-Unis justifie amplement le scepticisme quant à l'efficacité des pressions sociales dans un grand groupe. Maintenant, si notre conclusion est valable, c'est-à-dire si la force des pressions sociales varie énormément entre le petit groupe et le grand groupe, elle ébranle encore davantage la théorie traditionnelle des organisations volontaires¹⁸.

Certains m'objecteront que même si la pression sociale ne s'exerce pas dans un grand groupe latent, il ne s'ensuit pas que le comportement purement égoïste ou la recherche du profit maximal, apparem-

18. Il y a, toutefois, une autre espèce de pression sociale qui peut à l'occasion être efficace. Il s'agit de la pression qui n'est pas engendrée directement par des relations amicales d'individu à individu mais à travers les mass media. Si les membres d'un groupe latent sont soumis à une propagande continue sur la valeur de la tentative pour défendre l'intérêt commun en question, ils peuvent à la longue exercer des pressions sociales pas tellement dissemblables de celles issues d'un groupe où les rapports sont personnels et ces rapports peuvent aider le groupe latent à obtenir le bien collectif. Un groupe n'est pas en mesure de financer une telle propagande à moins d'être déjà préalablement organisé et il ne peut s'organiser tant qu'il est soumis à la propagande; ainsi cette forme de pression sociale ne suffit pas d'ordinaire à pousser un groupe à poursuivre ses objectifs collectifs. Par exemple, il y a peu de chances qu'on réussisse à persuader par la seule propagande les agriculteurs à défendre leurs intérêts en réduisant volontairement leurs revenus; il faut qu'on leur promette en plus de financer leurs efforts. Ainsi cette forme de pression sociale engendrée par les mass media ne semble pas être la source importante d'un effort coordonné pour défendre un intérêt commun. En outre, comme nous l'avons souligné précédemment, la nation-Etat avec toutes les émotions qu'elle suscite et tout son appel à la loyauté ne peut se passer des mesures coercitives. Aussi est-il peu vraisemblable que de grands groupes privés puissent survivre par la seule pression sociale.

ment sous-jacents au concept de grand groupe, soient nécessairement la règle ; il arrive que les gens agissent de manière altruiste même en l'absence de toute pression sociale. Mais cette critique ne remet pas en cause le concept, même si celui-ci ne prend pas nécessairement la forme égoïste de recherche du profit maximal que les économistes rencontrent d'ordinaire sur le marché. Le concept de grand groupe latent que nous présentons ici reste vrai, que le comportement soit égoïste ou non, aussi longtemps qu'il est rigoureusement « rationnel ». Même si un membre d'un grand groupe négligeait entièrement ses intérêts personnels, il ne contribuerait pas d'une manière rationnelle à l'acquisition d'un bien collectif ou public puisque sa propre participation resterait imperceptible. Un agriculteur qui placerait les intérêts des autres agriculteurs au-dessus des siens ne diminuerait pas nécessairement sa production pour faire monter les prix agricoles, parce qu'il aurait conscience que son sacrifice n'amènerait un bénéfice notable pour personne. Cet agriculteur raisonnable, bien que non égoïste, ne ferait pas un sacrifice aussi futile et insignifiant mais il emploierait sa philanthropie en cherchant à exercer une influence sensible sur d'autres gens. Un comportement désintéressé qui n'a aucun effet n'est parfois même pas considéré comme digne de louanges. Un homme qui tenterait d'endiguer les flots à l'aide d'un seau serait plutôt regardé comme un fou que comme un saint, même par ceux qu'il essaierait d'aider. Il n'est évidemment pas plus possible d'abaisser le niveau des eaux d'une rivière en crue avec un seau que pour un agriculteur isolé de faire monter les prix en limitant sa production, dans les deux cas l'effet est imperceptible et ceux qui se sacrifient pour obtenir d'invisibles améliorations n'ont même pas droit aux louanges que méritent normalement les attitudes généreuses.

L'argumentation concernant les grands groupes latents ne vise donc pas nécessairement un comportement égoïste, encore qu'un tel comportement soit parfaitement en accord avec ceux-ci¹⁹. La seule

19. Des organisations originaires à buts économiques, telles que les syndicats, les coopératives et autres types de groupes de pression déclarent servir les intérêts des groupes qu'ils représentent et ne prétendent pas être des associations philanthropiques. Aussi serait-il surprenant de voir la plupart des membres de ces groupes « d'intérêt » négliger leurs intérêts individuels. Un groupe égoïste n'est pas fait pour attirer des membres complètement désintéressés. Un comportement intéressé est donc la règle dans les organisations du ressort de notre étude. Pour une argumentation

condition requise pour le comportement des individus dans cette sorte d'organisation c'est qu'il soit rationnel, en ce sens que leurs objectifs, égoïstes ou altruistes, doivent être poursuivis par des moyens efficaces et adaptés aux buts qu'on se propose.

Les thèses d'ordre théorique et pratique exposées dans ce chapitre et le précédent justifient au moins que nous traitions séparément les grands groupes et les petits groupes. Elles ne se veulent pas des attaques des interprétations précédentes du comportement de groupe, bien qu'il semble que certaines des explications courantes concernant les grandes organisations volontaires puissent demander une élaboration à la lumière des théories développées ici. Tout ce que l'on doit tenir pour vrai, si l'on accepte la thèse principale de cette étude, est que les grands groupes ou les groupes latents ne s'organiseront pas pour mener une action coordonnée pour la simple raison qu'en tant que groupe ils auraient intérêt à le faire, alors que le fait peut se vérifier pour les petits groupes.

La suite de notre étude traitera principalement des grandes organisations et s'efforcera de prouver qu'aux Etats-Unis, la plupart des grandes organisations économiques ont dû créer des institutions spéciales pour résoudre le problème des adhérents posé par la vaste échelle de leurs objectifs.

subtile soutenant qu'un comportement intéressé est la règle en politique, voir James M. BUCHANAN et Gordon TULLOCK, *The Calculus of Consent*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1962, p. 3-19. Voir aussi l'intéressant ouvrage de Anthony DOWNS, *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper, 1957, p. 3-35.

III

SYNDICALISME ET ÉCONOMIE LIBÉRALE

Coercition dans les syndicats

EN cette ère de la grande industrie, la plupart des syndicats sont de vastes organisations, mais il n'en a pas toujours été ainsi. Le mouvement syndical a commencé sous forme de petites associations aux intérêts locaux, indépendantes les unes des autres (ceci, entre parenthèses, est également vrai pour la Grande-Bretagne)¹. Le développement aux Etats-Unis de syndicats nationaux viables a pris environ un demi-siècle – et même après leur instauration, il a fallu du temps pour qu'ils supplantent les syndicats locaux en tant qu'émanation principale du pouvoir syndical. Au début, un grand nombre de syndicats nationaux, par exemple les *Knights of Labour*, ont échoué. Il est de fait que les syndicats locaux se sont constitués les premiers, mais il est de plus significatif que ces premiers syndicats soient nés, non dans les usines les plus vastes mais dans les petits ateliers, si bien qu'ils étaient loin d'avoir l'ampleur de certains syndicats régionaux modernes. Le syndicat est naturellement censé remplir des fonctions plus importantes dans la grande usine où il ne peut exister de relations personnelles entre employeur et employés, et c'est là qu'on le trouve aujourd'hui.

1. G. D. COLE, *A Short History of the British Working Class Movement, 1789-1947*, nouv. éd., London, George Allen & Unwin, 1948, p. 35-43.

d'hui le mieux implanté. Pourtant les syndicats n'ont pas surgi dans les usines issues de la révolution industrielle mais avant tout dans le bâtiment, l'imprimerie, la chaussure et autres branches caractérisées par une production sur petite échelle, et beaucoup plus tard seulement dans les grands complexes des aciéries, de l'automobile, etc. L'explication courante de ce phénomène est que les travailleurs qualifiés sont plus aptes à s'organiser et qu'ils étaient peut-être plus nombreux dans la petite entreprise. Mais cette interprétation ne peut rendre compte de tout le déroulement des événements car l'industrie minière, par exemple, comptait en majorité des travailleurs non qualifiés, ce qui n'empêche pas que les petites entreprises y ont été organisées avant les géants de l'industrie².

Bien des facteurs sont en mesure d'éclairer ce mode de croissance des syndicats, mais la première raison est que les petits groupes sont plus aptes à se procurer d'eux-mêmes des biens collectifs que les grands. Les revendications syndicales : augmentation des salaires, réduction du temps de travail, amélioration des conditions de travail, sont pour les travailleurs des biens collectifs. Les sacrifices exigés pour créer et conserver une association efficace sont, en outre, considérables car il faut entretenir un secrétariat permanent et la grève, qui est l'arme principale du syndicalisme, demande en principe de chaque travailleur qu'il renonce à la totalité de son revenu jusqu'à ce que l'employeur ait capitulé. Les petits syndicats peuvent jouir en outre d'un autre avantage par rapport aux grands : ils sont des unités sociales significatives et des unités de loisir, et offrent ainsi des avantages sociaux non collectifs susceptibles d'attirer des membres. L'aspect social semble avoir joué un rôle non négligeable dans les premiers syndicats³. Pour toutes ces raisons il n'est peut-être pas indifférent que, à leurs débuts,

2. Voir Lloyd ULMAN, *The Rise of the National Trade Union*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1955; Robert OZANNE, *The Labor History and Labor Theory of John R. Commons : An Evaluation in the Light of Recent Trends and Criticism*, in *Labor, Management and Social Policy*, éd. Gerald G. SOMERS, Madison, University of Wisconsin Press, 1963, p. 25-46; Norman J. WARE, *The Labor Movement in the United States*, New York, D. Appleton, 1929; Richard A. LESTER, *Economics of Labor*, 2^e éd., New York, Macmillan, 1964, p. 55-116.
3. Foster Rhea DULLES, *Labor in America : A History*, New York, Thomas Y. Crowell, 1949, p. 23. G. D. H. COLE souligne que les premiers syndicats anglais se rencontraient souvent dans des tavernes ou des cafés, ce qui met en lumière un aspect social significatif. Voir son *Working Class Movement*, p. 35 et 174.

quand ils ont eu à lutter contre l'apathie et un environnement particulièrement hostile, les syndicats aient commencé comme de petites unités locales indépendantes et le soient restés pendant longtemps.

Une fois le syndicat local en place, certaines forces peuvent toutefois entrer en jeu et l'inciter à organiser un artisanat ou une industrie, ou encore à se fédérer avec d'autres syndicats locaux de la même branche. Les forces du marché travaillent contre toute organisation opérant dans un seul secteur. Souvent les employeurs ne sont pas en mesure de survivre s'ils pratiquent des salaires plus élevés que les entreprises concurrentes. Ainsi un syndicat a intérêt à veiller à ce que toutes les entreprises sur un marché donné soient contraintes à aligner les salaires sur l'échelle syndicale. En outre, lorsqu'un syndicat ne couvre que partiellement une industrie, l'employeur dispose d'une arme redoutable : les briseurs de grève. Les travailleurs d'une spécialité donnée qui passent d'une communauté à une autre ont intérêt à appartenir à un syndicat national qui leur donne accès à l'emploi dans chaque communauté nouvelle. En définitive, le pouvoir politique d'un grand syndicat est évidemment supérieur à celui d'un petit. Les stimulations pour fédérer les syndicats locaux et s'implanter dans les entreprises inorganisées augmentent considérablement à mesure que les progrès des transports et des moyens de communication élargissent le marché⁴.

Les tentatives de créer de grandes centrales syndicales sont donc compréhensibles. Mais comment expliquer que certaines de ces tentatives de procurer des biens collectifs à de vastes groupes latents soient couronnées de succès ? L'élément de loin le plus déterminant dans la survie des grands syndicats nationaux est que l'adhésion à ces syndicats et l'appui aux grèves qu'ils déclenchent ont été dans une grande mesure obligatoires.

La domination d'un syndicat, le monopole de l'emploi et autres instruments du même genre pour contraindre à adhérer ne sont pas, contrairement à ce que pensent certains, des inventions modernes. Il y a environ soixante ans de cela, Sidney et Beatrice Webb ont souligné que l'entreprise fermée aux non-syndiqués était déjà une institution vénérable en Angleterre. En des termes qui s'appliquent aussi bien à

4. ULMAN, *passim*; Lloyd G. REYNOLDS, *Labor Economics and Labor Relations*, 3^e éd., Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1959, p. 140-142.

l'Amérique contemporaine, ils ont dénoncé cette « étrange aberration des journalistes qui leur permettait de croire que ce syndicalisme à caractère coercitif... était une variété moderne ». L'affiliation obligatoire à un syndicat est née (tous ceux qui étudient les annales le savent et le proclament) avec le syndicalisme lui-même. Certaines corporations d'artisans du XVIII^e siècle devraient faire justice de cette idée reçue. Il est en réalité aussi impossible pour un étameur ou un riveur non syndiqué de trouver du travail sur un chantier de construction au bord du Tyne que de s'installer dans une maison à Newcastle sans payer les droits d'accession à la propriété. Cette contrainte tacite et inavouée, mais absolue est l'idéal de tout syndicat⁵. Le syndicalisme obligatoire a gardé ce caractère « tacite et inavoué » en Angleterre jusqu'à nos jours et « le droit au travail » est ici vraiment une question vitale⁶.

Dans les premières années les syndicats américains pratiquaient autant que possible la politique de monopole, interdisant l'accès des ateliers ou des chantiers aux non-syndiqués, bien que les garanties de type « contrats de travail » aujourd'hui courantes n'existassent pas d'ordinaire alors. En 1667, à New York, par exemple, les charretiers, ancêtres des camionneurs, ont obtenu une charte de corporation⁷. Et en 1805, la Constitution des cordonniers de New York déclarait qu'aucun membre ne pourrait travailler pour quiconque employait des ouvriers qui n'adhéraient pas au syndicat⁸. Dans l'imprimerie, la pratique de fermeture aux non-syndiqués avait atteint son apogée

5. Sidney et Beatrice WEBB, *Industrial Democracy*, London, Longmans, Green, 1902, p. 214-215. John Head a attiré mon attention sur le fait que certains parmi les économistes classiques, sans doute sur la base d'observations touchant les difficultés des premiers syndicats anglais, reconnaissaient que les syndicats avaient besoin de recourir à la coercition ou du moins à de puissantes sanctions sociales pour pouvoir remplir leurs fonctions. Voir John Stuart MILL, *Principles of Political Economy*, liv. V, chap. XI, section 12, et Henry SIDGWICK, *The Principles of Political Economy*, London, Macmillan, 1883, p. 355-360.
6. Allan FLANDERS, Great Britain, in *Comparative Labor Movements*, éd. Walter GALENSON, New York, Prentice-Hall, 1952, p. 24-26; W. E. J. MCCARTHY, *The Closed Shop in Britain*, Oxford, Basil Blackwell, 1964.
7. Jerome TONER, *The Closed Shop*, Washington, DC, American Council on Public Affairs, 1942, p. 1-93, et notamment p. 60. Toner montre que les corporations du Moyen Age étaient essentiellement des *closed shops*. Les pratiques d'exclusion des syndicats se sont toutefois développées d'une manière autonome.
8. *Ibid.*, p. 64.

vers 1840⁹. « En additionnant toutes les données dont nous disposons, dit un des spécialistes de la question, on peut affirmer que presque tous les syndicats antérieurs à la guerre civile étaient en faveur de l'éviction de l'emploi des non-adhérents »¹⁰.

Bref, le syndicalisme obligatoire, loin d'être une invention moderne, est aussi vieux que l'organisation du travail et existait même dans les petites associations prénationales. Toutefois, il ne suffit pas à expliquer l'apparition des premières petites associations locales alors qu'il peut rendre compte de la viabilité des grands syndicats nationaux postérieurs issus des anciennes associations locales. L'adhésion obligatoire implique un instrument ou une organisation capable de la réaliser, c'est-à-dire de mettre en pratique la règle qui interdit aux non-adhérents de travailler dans une branche donnée. Il est impossible à des travailleurs inorganisés de créer une *grande* association, même s'ils sont conscients de la nécessité de la coercition, puisqu'ils doivent au préalable s'organiser pour posséder un outil capable de soutenir la politique corporatiste. Mais il est possible à une petite association de se fonder spontanément et dans ce cas, si elle le juge bon, d'assurer sa survie et d'accroître sa puissance en rendant l'adhésion obligatoire. Une fois née, l'association a toute latitude de se développer ou de s'allier à d'autres en vue de représenter de vastes couches de travailleurs. L'ancien recours à la contrainte dans les associations de travailleurs n'est donc pas en contradiction avec l'hypothèse selon laquelle le syndicalisme devait commencer par de petits groupes dans des entreprises restreintes.

Si l'on considère l'importance de l'adhésion obligatoire et le fait que les briseurs de grèves sont autorisés par la loi à forcer les piquets de grève et à rendre toute grève inefficace, il n'est pas surprenant que la violence ait occupé une place prééminente dans l'histoire des relations

9. F. T. STOCKTON, *The Closed Shop in American Trade Unions*, John Hopkins University Studies in Historical and Political Science, série 29, n°3, Baltimore, Johns Hopkins Press, 1911, p. 23. Voir également John R. COMMONS and Associates, *History of Labour in the United States*, New York, Macmillan, 1946, I, p. 598.

10. STOCKTON, p. 68. Pour un point de vue différent sur la prédominance de l'adhésion obligatoire dans l'histoire du syndicalisme américain, voir Philip D. BRADLEY, *Freedom of the Individual under Collectivized Labor Arrangements*, in *The Public Stake in Union Power*, éd. Philip D. BRADLEY, Charlottesville, University of Virginia Press, 1959, p. 153-156. Mais le curieux essai polémique de Bradley emploie une argumentation si incroyable et confuse contre les *closed shops* qu'il n'y a aucune raison d'attacher le moindre poids à ses conclusions.

de travail, particulièrement dans les périodes où l'on a essayé de créer ou de développer les grands syndicats nationaux¹¹. Cette violence en englobé les employeurs et leurs bandes de mercenaires aussi bien que les travailleurs. (Jay Gould se vantait en ces termes : « Je peux engager la moitié de la classe ouvrière pour massacrer l'autre moitié »¹².) Comme le fait remarquer Daniel Bell : « A commencer par les grèves des cheminots de 1877..., presque toutes les grandes grèves des quarante années suivantes ont été marquées par des explosions de violence. » Il attribue cette caractéristique à l'influence sur la pensée sociale américaine des théories de Darwin qui rendait compte de la résistance de l'industrie au syndicalisme par « un système de valeur intégré »¹³. Il est incontestable que des idéologues fanatiques parmi les patrons ou leurs amis justifiaient l'usage de la violence, mais puisque les mouvements politiques les plus extrémistes n'incitaient pas d'ordinaire à de tels excès, ce n'est pas là qu'il convient de chercher la cause profonde du phénomène. La philosophie conservatrice ou le « syndicalisme d'affaires » propres à l'Amérique étaient indubitablement moins agressifs à l'égard des idéologues conservateurs que le communisme, le socialisme, l'anarchisme. La raison véritable doit sûrement se trouver

11. « La menace de violence potentielle et l'intimidation au moyen du mot d'ordre des piquets de grève sont des facteurs déterminants, si déterminants en fait que de nos jours une entreprise tente rarement une riposte quelconque lorsque un appel à la grève a été lancé, même si elle a le droit pour elle. Pour tous les objectifs pratiques, l'alternative de négocier avec un autre interlocuteur que les syndicats a été abandonnée. » Citation de Edward H. CHAMBERLIN, *Can Union Power be Curbed ?*, *Atlantic Monthly*, juin 1959, p. 49. Voir aussi Robert V. BRUCE, *1877 : Year of Violence*, Indianapolis, Bobbs-Merrill, 1959; Stewart H. HOLBROOK, *The Rocky Mountain Revolution*, New York, Henry Holt, 1956. Pour une polémique vigoureuse qui comprend des aperçus tragiques et intéressants sur les grèves les plus sanglantes, voir Louis ADAMIC, *Dynamite : The Story of Class Violence in America*, éd. rév., New York, Viking Press, 1934.
12. Herbert HARRIS, *American Labor*, New Haven, Conn., Yale University Press, 1939, p. 228.
13. Daniel BELL, *The End of Ideology*, Glencoe, Ill., Free Press, 1960, p. 195-197. Dans *Atchison, T. & S.F. Ry. V. Gee*, 139 Fed. 584 (CCSD/Lowa, 1905), la Cour a statué : « Il n'existe pas et ne peut exister de piquets de grève pacifiques pas plus qu'il ne peut y avoir de vulgarité chaste ou d'émeute pacifique ou de lynchage légal. Quand les hommes désirent converser ou persuader, ils n'organisent pas de piquets de grève. » Ceci est un point de vue extrême (la Cour suprême a depuis cette époque reconnu l'instauration de piquets de grève comme légale), mais il y a en lui un germe de vérité, surtout avant que la législation du travail ait permis aux syndicats d'organiser une usine en gagnant simplement une élection pour y être représenté. Voir aussi Georges SOREL, *Réflexions sur la violence*, trad. anglaise, *Reflections on Violence*, T. E. HULME, New York, B. W. Huebsch, ND, notamment p. 43 et 289.

dans la nécessité de contraindre qu'impliquent les tentatives pour procurer les biens collectifs aux grands groupes. Si dans une entreprise donnée, des ouvriers se mettent en grève, la fonction de distribuer les emplois tend à glisser vers ceux qui continuent à travailler pour eux ou pour les briseurs de grève extérieurs ; les salaires seront en tout cas plus élevés qu'auparavant. Au contraire, pendant la durée du conflit, les grévistes ne perçoivent aucun salaire. Ainsi, au niveau individuel, toutes les stimulations économiques sont du côté des travailleurs qui ne respectent pas les piquets de grève. Peut-on, dans ces conditions, s'étonner qu'il faille avoir recours à la contrainte pour empêcher les travailleurs pris isolément de succomber à la tentation de travailler pendant la grève ? Et que les employeurs hostiles aux syndicats doivent aussi recourir à la violence ?

La violence atteint apparemment son paroxysme quand les syndicats tentent de s'implanter pour la première fois dans une entreprise¹⁴. Si les employeurs sortent vainqueurs des premières épreuves de force, le syndicat peut disparaître et la paix revenir. Si c'est le syndicat qui l'emporte, le danger d'être un « jeune » apparaît avec clarté et les travailleurs prennent vite l'habitude de ne pas briser les piquets de grève, permettant ainsi d'entrer dans une ère de négociations collectives pacifiques.

C'est pourquoi adhésion obligatoire et piquets de grève sont l'essence même du syndicalisme. Comme le dit Henry George : « Les associations de travailleurs ne peuvent obtenir une hausse de salaires que par la force ; cette force peut être passive, active ou gardée en réserve mais c'est toujours une force ; ils *doivent* contraindre ou avoir le pouvoir de contraindre les employeurs ; ils *doivent* contraindre ceux de leurs membres disposés à transiger ; ils doivent faire de leur mieux pour tenir entre leurs mains tout le secteur du travail qu'ils cherchent à occuper et pour forcer les autres travailleurs à se joindre à eux sous peine de mourir de faim. Ceux qui prétendent que les syndicats obtiennent des augmentations de salaires par la seule persuasion morale font penser à ces gens qui viennent vous raconter que les tigres se nourrissent d'oranges »¹⁵. Nul besoin d'utiliser l'argument dans les

14. BELL, p. 195-197.

15. HENRY GEORGE, *The Condition of Labor : An Open Letter to Pope Leo XIII*, New York, United States Book Co., 1891, p. 86.

négociations collectives du recours à la contrainte pour attaquer les syndicats. On peut aussi bien le retourner et soutenir, comme certains spécialistes du mouvement syndical l'ont fait, que lorsque la majorité des travailleurs d'une unité spécifique de négociation vote la grève, tous les travailleurs de cette unité devraient être tenus par la loi de se soumettre à la décision majoritaire¹⁶. Une telle loi laisserait la violence entre les mains de la police et préviendrait la violence des masses.

Outre l'adhésion obligatoire, les piquets de grève et la violence, certains syndicats possèdent un arsenal d'incitations et de récompenses sélectives : ils offrent des avantages non collectifs à ceux qui adhèrent et les refusent aux autres. Dans certains cas particuliers, ces avantages non collectifs étaient importants. Certains grands syndicats offraient diverses sortes d'assurances à leurs adhérents. Fait significatif, le premier grand syndicat national à se révéler viable en Grande-Bretagne, l'*Amalgamated Society of Engineers*, instauré en 1851, offrait un large éventail d'avantages non collectifs.

Comme l'a expliqué G. D. H. Cole :

« L'*Amalgamated Society of Engineers* est couramment saluée comme un « nouveau modèle » dans l'organisation des syndicats... Elle est devenue un exemple pour toute une série de sociétés mixtes qui se sont formées au cours des vingt années suivantes.

« La base du « nouveau modèle » était une étroite combinaison entre commerce et activités amicales. Ladite ASE fournissait à tous ses membres une large gamme d'avantages allant de l'assistance judiciaire et de l'allocation chômage à l'assurance maladie et la caisse de retraites... Bref, c'était presque autant une amicale qu'un syndicat »¹⁷.

L'Amicale des cheminots aux Etats-Unis a quelquefois aussi attiré des membres en faisant bénéficier d'assurances ses adhérents. Au début des syndicats de cheminots, le taux des accidents était élevé et beaucoup de compagnies refusaient d'assurer les travailleurs du rail. Ainsi les Mutuelles de cheminots offraient un puissant mobile pour adhérer. Les premiers temps, le syndicat des conducteurs allait jusqu'à

16. Voir Neil W. CHAMBERLAIN, *The Problem of Union Security*, *Proceedings of the Academy of Political Science*, XXVI, mai 1954, p. 1-77, qui a été également publié par l'Académie de Science politique en un fascicule présenté par Dumas MALONE et intitulé *The Right of Work*.

17. COLE, *Working Class Movement*, p. 173.

faire porter son programme sur les assurances à l'exclusion de tout autre point¹⁸.

Il y eut pourtant des périodes où ces Mutuelles de cheminots étaient déficitaires. Les syndicats devaient alors compter principalement sur les règles d'avancement pour garder leurs adhérents. Par les contrats avec les compagnies de chemin de fer, les membres du syndicat se voyaient garantir des promotions à l'ancienneté alors que les travailleurs non syndiqués dépendaient uniquement dans ce domaine du bon vouloir de leur employeur. Il est significatif que les syndicats de cheminots aient été à un moment les seuls grands syndicats nationaux où ne régnât aucune forme de contrainte quant à l'adhésion des membres. Le *Journal* de l'Amicale des conducteurs de locomotive l'explique ainsi : « Le corporatisme dans les industries est dans le même rapport avec les syndicats d'artisans que les droits d'ancienneté avec les Amicales des personnels des chemins de fer. Ils constituent dans les deux cas l'épine dorsale et si jamais ils s'écroulaient, les syndicats deviendraient impropres à toute négociation collective. En fait, il serait impossible de nos jours de conserver une organisation sans eux »¹⁹.

On trouvera à peine quelques exemples de grands syndicats qui aient, à l'origine, subvenu à leurs besoins en fournissant des avantages non collectifs, tels que des assurances ou des règles d'avancement. D'autre part, la plupart des syndicats doivent offrir quelque chose d'équivalent à des assurances, des avantages sociaux ou des droits d'ancienneté²⁰. Quelques syndicats aident leurs membres à trouver un emploi. Fait plus important, presque tous les syndicats s'occupent des doléances de leurs membres contre le patron ; c'est-à-dire qu'ils essaient de protéger l'adhérent contre des heures supplémentaires trop (ou trop peu) nombreuses, contre une répartition inéquitable du travail le plus déplaisant, les brimades d'un chef d'équipe, etc. Bien que les syndicats puissent appuyer les doléances de membres non syndiqués, en partie pour les convaincre de l'utilité du syndicat, le non-syndiqué

18. TONER, p. 93-114. Voir aussi J. Douglas BROWN, *The History and Problems of Collective Bargaining by Railway Maintenance of Way Employees*, unpub. diss., Princeton University, 1927, p. 36-38, 69-70, 222.

19. T. P. WHELAN, *The Open Shop Crusade*, *Locomotive Engineers' Journal*, LVI, 1922, p. 44.

20. *The House of Labor*, éd. J. B. S. HARDMAN and Maurice F. NEUFELD, New York, Prentice Hall, 1951, p. 276-319.

est, sans conteste, conscient que ses revendications contre la direction seront les dernières à être satisfaites s'il persiste indéfiniment à rester en dehors du syndicat²¹.

En définitive, beaucoup de syndicats nationaux tirent leur pouvoir d'un système de fédération, c'est-à-dire du fait que leurs membres appartiennent à de petites associations locales et qu'ainsi ils ont à ce niveau les avantages du petit groupe. Les petits groupes, à leur tour, peuvent être maintenus dans le syndicat national par des avantages non collectifs que le syndicat national procure aux syndicats locaux. Le syndicat national peut fournir un personnel d'experts que les syndicats locaux sont en mesure de mettre à contribution et leur offrir ce que l'on pourrait peut-être appeler « l'assurance de salaire » sous la forme d'un fonds de grève géré par l'administration centrale. Le syndicat national peut aussi offrir des avantages non collectifs, directement, à certains membres d'un syndicat local qui émigrent vers une autre communauté, en leur permettant d'accéder à l'emploi et à la qualité de syndiqué dans la branche locale de la nouvelle communauté.

Avec l'extension de la grande industrie et sa pénétration par les syndicats, ces derniers temps, le petit syndicat local a perdu de son influence. A présent bien des travailleurs syndiqués appartiennent à des associations locales de plus de 1 000 membres, des associations si vastes qu'elles ne peuvent plus compter comme de petits groupes. Par surcroît, les syndicats nationaux sont en train de reprendre à leur compte les fonctions qu'assumaient auparavant les syndicats locaux²². En règle générale, aucun syndicat de plus de 1 000 et parfois même de plus de 100 membres ne constitue une unité sociale efficace. Une étude empirique minutieuse de quelques syndicats locaux modernes a mené à cette conclusion :

« Quelques syndicats ont cherché à procurer à leurs membres un programme de loisirs complets aussi bien qu'une protection dans leur travail.

21. Leonard R. SAYLES et George STRAUSS, *The Local Union*, New York, Harper, 1953, p. 27-80; George ROSE, *The Processing of Grievances*, *Virginia Labor Review*, XXXVIII, avril 1952, p. 285-314; Labor and Industrial Relations Center, Michigan State University, *The Grievance Process* (1956). Pour des extraits de conversations avec les membres des syndicats qui pensaient que les doléances des non-syndiqués n'auraient aucun poids, voir Joel SEIDMAN, Jack LONDON et Bernard KARSH, *Why Workers Join Unions*, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, CCLXXIV, mars 1951, p. 83, et aussi McCARTHY (n. 6 ci-dessus), p. 93.
22. Albert REES, *The Economics of Trade Unions*, Chicago, University of Chicago Press, 1962, p. 4-7; REYNOLDS (n. 4 ci-dessus), p. 40-43.

Toutefois, les syndicats locaux que nous avons observés ont trouvé qu'il n'était pas réaliste de rivaliser avec les activités sociales établies dans la communauté. Naturellement, un pique-nique pour toute la famille en été et un bal en hiver auront du succès surtout si le syndicat local paie une large part de l'addition. En fait, nous avons souvent vu des syndicats locaux consacrer plus de 10 % de leur trésorerie à des activités sociales de telle sorte que les membres aient le sentiment qu'ils ont obtenu quelque chose en échange de leurs cotisations. Des fêtes pour les enfants à Noël sont également populaires, mais c'est là toute l'étendue de ce genre d'activités sociales »²³.

Ainsi il semble que de nos jours dans un grand nombre de syndicats (encore que pas dans tous) les petits groupes qui le constituent ne sont pas en mesure de leur apporter un surcroît de pouvoir puisque les unités locales sont elles-mêmes parfois vastes et avec la croissance de l'association locale moyenne, un syndicat n'est plus toujours capable de continuer à procurer des avantages sociaux.

Probablement l'extension de la Sécurité sociale et de l'assurance contre le chômage garanties par le gouvernement, la prolifération des compagnies d'assurances privées ont rendu les modèles d'assurances des syndicats infiniment moins utiles pour attirer des adhérents qu'autrefois. Cette sorte de stimulation sélective ne peut en tout cas fonctionner que dans des syndicats ayant un excellent sens des affaires et il apparaît que seul un petit nombre de syndicats américains ont survécu par ces moyens. Les avantages non collectifs obtenus par l'action syndicale en ce qui concerne les doléances des employés ont également été limités dans les dix dernières années par l'obligation légale pour un syndicat de défendre tous les travailleurs d'un groupe donné qu'ils soient ou non syndiqués. En échange du droit à une « juridiction exclusive » un syndicat est tenu par la loi de représenter tout travailleur à l'intérieur de sa juridiction²⁴. Bien qu'il soit sans doute impossible d'assurer que les plaintes des non-syndiqués sont soutenues avec autant de vigueur que celles des syndiqués, cette disposition légale affaiblit les mobiles qui poussent les individus à adhérer au syndicat pour appuyer leurs réclamations.

En somme, la plupart des syndicats ne tirent plus un surcroît

23. SAYLES and STRAUSS, p. 11.

24. Pour une explication intéressante de cette disposition, voir N. W. CHAMBERLAIN, *Problem of Union Security*, ainsi que Sumner H. SLICHTER, *The Challenge of Industrial Relations*, Ithaca, NY, Cornell University Press, 1947, p. 8-14.

de puissance de l'existence de petits groupes et les avantages non collectifs d'un syndicat ne sont d'ordinaire pas suffisants pour lui gagner beaucoup d'adhérents. De nos jours la taille réduite, les avantages non collectifs ne peuvent rendre compte du succès du syndicalisme qu'à titre exceptionnel. Dans la majorité des cas c'est l'adhésion obligatoire et les piquets de grève qui sont à l'origine de l'affiliation. L'adhésion forcée est aujourd'hui la règle générale. Au cours de ces récentes années, en gros 95 % des travailleurs syndiqués ont été couverts par divers types de garanties syndicales (quand ce n'est pas le recensement des cotisations) qui rendent impossible ou du moins extrêmement difficile pour un travailleur d'éviter d'adhérer au syndicat sous la juridiction duquel il tombe²⁵. Il existe un « droit au travail » dans un certain nombre d'Etats (presque tous des Etats non industriels) mais ces lois sont rarement appliquées²⁶.

Cette confiance générale dans l'adhésion obligatoire est compréhensible car les syndicats sont de grandes organisations par excellence qui s'efforcent d'obtenir des avantages pour de grands groupes ou des groupes latents. Un syndicat travaille d'abord pour obtenir une augmentation de salaires, de meilleures conditions de travail, une législation favorable aux travailleurs, etc., toutes choses que, par leur nature même un travailleur ne peut soutirer isolément. Les syndicats sont pour les négociations *collectives*, non individuelles. Il s'ensuit que la plupart des succès des syndicats même s'ils étaient plus impressionnants que les syndicalistes bon teint ne le proclament ne pourraient offrir au travailleur raisonnable un mobile d'adhérer ; ses efforts individuels n'auraient pas d'effet sensible sur son revenu et qu'il contribue ou non aux frais du syndicat, il bénéficierait de la même manière de ses réalisations. C'est pourquoi les parties suivantes de ce chapitre

25. Orme W. PHELPS, *Union Security*, Los Angeles, Institute of Industrial Relations, University of California, 1953, p. 50; TONER, p. 91; Philip D. BRADLEY, in *Public Stake in Union Power*, p. 143 ff, et du même auteur, *Involuntary Participation in Unionism*, Washington, DC, American Enterprise Association, Inc., 1956; REYNOLDS, p. 202; E. Wight BAKKE, Clark KERR and Charles W. ANROD, *Unions, Management and the Public*, 2^e éd., New York, Harcourt, Brace & World, 1960, p. 96-111. Sur le haut degré de coercition qui existe même là où n'existe pas le *closed shop* ou l'*union shop*, voir SEIDMAN, LONDON and KARSH, *Why Workers Join Unions*, pp. 75-84, particulièrement les sections intitulées « Joining Despite Opposition », « Dues Inspection Line » et « Forcing Nonmembers to Join ».

26. Richard A. LESTER, *As Union Mature*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1958, p. 145.

laisseront de côté l'association occasionnelle qu'est un petit groupe et les cas où les syndicats peuvent s'entretenir eux-mêmes en procurant des biens non collectifs très alléchants et traitera de théories et de controverses autour des syndicats d'après le postulat, exact malgré sa simplification, que les syndicats sont et ont été depuis qu'ils sont devenus des organisations nationales des institutions travaillant principalement pour les intérêts *communs* de *grands* groupes de travailleurs.

Développement des syndicats en théorie et en pratique

Que les syndicats s'inquiètent de celui qui fait « cavalier seul » est un fait bien connu. Mais les théoriciens les plus fameux du mouvement ouvrier n'ont pas suffisamment tenu compte du phénomène et Selig Perlman dans sa thèse classique sur les syndicats américains²⁷, l'une des plus marquantes et les plus éminentes, l'a complètement ignoré. Perlman a tenté d'expliquer le développement des syndicats américains et leur insistance sur les négociations collectives plutôt que sur les réformes politiques par ce qu'il a appelé « la conscience de l'emploi ». Cette conscience ou obsession de l'emploi est avant tout la conviction des travailleurs qu'il y a rareté de l'offre et Perlman pense que ce pessimisme était contagieux parmi les travailleurs manuels²⁸. Perlman en voyait la raison dans les règles et les mécanismes adoptés dans les syndicats. Il notait que ceux-ci pour réussir luttaient par-dessus tout pour le « contrôle de l'embauche » – pour des dispositions qui garantiraient à leurs propres membres d'être les premiers engagés et les derniers licenciés. Le corporatisme n'est pas tant considéré comme un moyen de renforcement du syndicat que comme une technique destinée à « conserver » les rares emplois aux travailleurs dans un syndicat donné²⁹. Les restrictions de la liberté de licenciement du patron sont réclamées par le syndicat non tant pour protéger l'organisation que pour répartir les emplois présumés rares parmi tous les membres selon un « communisme de l'opportunité »³⁰. En résumé,

27. Selig PERLMAN, *Theory of the Labor Movement*, New York, Macmillan, 1928.

28. *Ibid.*, *passim.*, mais spécialement p. 6.

29. *Ibid.*, p. 237-545, et notamment p. 269.

30. « Le bas niveau de conscience de classe chez le travailleur manuel est dû à deux causes principales... Le manœuvre moyen est conscient de son manque de capacité pour se procurer lui-même des avantages économiques et sait qu'il n'est pas fait pour prendre

les efforts des syndicats pour empêcher les patrons d'engager des non-syndiqués ou d'exercer des discriminations contre les syndiqués en matière de promotions, de renvois, d'affectations, de mesures disciplinaires, etc., sont selon Perlman destinés à faciliter la ventilation des emplois parmi tous les membres d'un certain groupe de travailleurs manuels. Au contraire, dans notre étude notre hypothèse, fondée sur le concept de groupe latent, est que de telles pratiques syndicales sont cruciales pour le pouvoir et la survie de tout grand syndicat et reflètent des impératifs organisationnels plutôt qu'un malaise endémique parmi les travailleurs manuels.

Notre thèse selon laquelle l'aspiration des syndicats à contrôler la politique de l'emploi et des licenciements patronaux est due à leur besoin d'adhérents et ne dépend pas d'une « obsession de l'emploi » est attestée par l'histoire.

Le syndicalisme américain a enregistré ses premières et durables victoires sur une échelle nationale entre 1897 et 1904. Pendant cette période le nombre des ouvriers syndiqués est passé de 447 000 à 2 072 000, après quoi les adhésions aux syndicats ne sont tombées que légèrement³¹. C'était une époque de grande prospérité ; le taux de l'emploi était élevé et les travailleurs avaient toutes les raisons pour être moins pessimistes que d'habitude quant aux chances d'embauche. Les gains notables des syndicats durant cette période étaient en outre étroitement liés au renforcement de l'adhésion obligatoire. L'afflux des nouveaux membres fut marqué par une série de grèves victorieuses pour l'*union shop* en 1897 et 1898. Les grèves pour le « droit syndical » s'accrurent : ou en recensait 140 en 1897 et 748 en 1904. Le nombre des grévistes pour la reconnaissance des syndicats se trouva presque multiplié par 10 en sept ans³². Cette période représente le point culminant d'une

des risques et qu'il ne possède pas un esprit suffisamment agile pour se sentir à l'aise au milieu du jeu incertain de la concurrence. A cela s'ajoute la conviction que le monde qui lui est réservé est celui de la pénurie par suite d'un ordre de choses institutionnalisé qui offre les meilleures chances aux propriétaires terriens, aux capitalistes et à d'autres groupes de privilégiés. » (*Ibid.*, p. 239-240.)

31. Irving BERNSTEIN, *The Growth of American Unions*, *American Economic Review*, XLIV, juin 1954, p. 303; Leo WOLMAN, *Ebb and Flow in Trade Unionism*, New York, Nation Bureau of Economic Research, 1936, p. 15-20.

32. us, *Twenty First Annual Report of the Commissioner of Labor*, 1906, Washington, Government Printing Office, 1907, table X, p. 580-613. Les statistiques sur les grèves et les lock-outs extraits de ce rapport gouvernemental peuvent être approximatives ou erronées; aussi ne doit-on pas trop s'y fier.

agitation croissante depuis 1860. Pour la première fois les syndicats se mirent à réclamer que fassent l'objet de textes écrits les usages et les accords sur la fermeture des entreprises aux non-syndiqués³³. Cette revendication provoqua une amère réaction de la part du patronat. Dans tout le pays, les patrons entreprirent la première grande campagne contre les monopoles syndicaux, telle, en 1903, la *National Association of Manufacturers*, qui avait jusqu'alors refusé de s'occuper des problèmes du travail. En outre l'administration de Theodore Roosevelt contribua à attiser l'hostilité du public à l'égard du syndicalisme obligatoire³⁴. La résistance déterminée du patronat porta ses fruits. Alors qu'en 1901, 1902 et 1903 les syndicats l'avaient emporté dans la moitié ou les deux tiers des établissements où ils appelaient à la grève pour être reconnus, en 1904 ils n'en gagnaient plus que dans 37 %. Le nombre de « lock-out » par suite de conflits sur les garanties syndicales s'accrut également avec la campagne en faveur de l'ouverture des ateliers aux non-syndiqués et beaucoup de ces mesures furent couronnées de succès³⁵. Rien de surprenant dans ces conditions que l'adhésion aux syndicats ait connu une baisse quoique légère en 1904 et en 1905. Les adhésions restèrent stables jusqu'à la veille de la première guerre mondiale³⁶.

Le syndicalisme fit ses gains les plus substantiels entre 1935 et 1945³⁷. Ces gains n'étaient liés à aucun pessimisme quant à la disponibilité des emplois : on était d'abord en période de croissance de l'emploi et, plus tard, avec la guerre, de plein emploi, voire de pénurie de personnel. Cet épanouissement commence avec l'adoption du *Wagner Act* en juillet 1935, ou peut-être avec l'acceptation de la part du patronat de sa constitutionnalité après qu'il eût été approuvé par la Cour suprême en avril 1937. Le *Wagner Act* fait des négociations collectives

33. STOCKTON, p. 37-57, notamment p. 43.

34. *Ibid.*, p. 44-57; Selig PERLMAN and Philip TAFT, *Labor Movements*, New York, Macmillan, 1935, chap. VIII : « The Employer's Mass Offensive », p. 129-138; David B. TRUMAN, *The Governmental Process*, New York, Alfred A. Knopf, 1958, p. 80-82.

35. *us*, *Twenty First Annual Report of the Commissioner of Labor*, table X, p. 580-613, et table XIX, p. 763-771. Voir pour la prudence à observer la n. 32 ci-dessus.

36. BERNSTEIN, *Growth of American Unions*, p. 303; Leo WOLMAN, *The Growth of American Trade Unions, 1882-1923*, New York, National Bureau of Economic Research, 1924, p. 26-67.

37. BERNSTEIN, *Growth of American Unions*, p. 303; Milton DERBER, *Growth and Expansion, in Labor and the New Deal*, éd. Milton DERBER and Edwin YOUNG, Madison, Wisc., University of Wisconsin Press, 1957, p. 1-45.

un objectif de la politique nationale et stipule que chaque fois que la majorité des employés dans une unité de négociation votent pour un syndicat particulier lorsqu'ils élisent leurs délégués, l'employeur est tenu de négocier collectivement avec ce syndicat au sujet de tous les employés de l'unité de négociation. Pour obtenir une reconnaissance de la part d'un employeur après l'adoption du *Wagner Act*, un syndicat n'a plus qu'à persuader la majorité des employés de voter pour lui ; avant que l'acte ne fût entériné, le syndicat était contraint à réclamer un soutien tel qu'il pût supporter le poids d'une grève qui forcerait l'employeur à céder. La tâche du syndicat était aussi facilitée par l'interdiction stipulée dans le *Wagner Act* des syndicats « maison » et par ses paragraphes condamnant toute discrimination contre les membres des syndicats. En fin de compte, le *Wagner Act* autorisait le monopole syndical de l'emploi³⁸.

Cet acte et la période de guerre et de plein emploi qui allaient suivre ont, semble-t-il, contribué à l'augmentation la plus spectaculaire dans l'histoire du syndicalisme moderne américain du nombre de syndiqués. Au cours de la seule année 1937 l'adhésion aux syndicats a augmenté de 55 %³⁹. Il y eut de nombreuses grèves pour les garanties syndicales⁴⁰.

38. R. W. FLEMING, *The Significance of the Wagner Act, Labor and the New Deal*, éd. DERBER and YOUNG, p. 121-157; Joseph G. RAYBACK, *A History of American Labor*, New York, Macmillan, 1959, p. 341-346; Arthur M. SCHLESINGER Jr., *The Coming of the New Deal*, Boston, Houghton Mifflin, 1959, p. 397-421.

39. BERNSTEIN, *Growth of American Unions*, p. 303.

40. Voir us, Bureau of Labor Statistics, *Strikes in the United States, 1880-1936*, Bull. n° 651, Washington, Government Printing Office, 1938, tables 28-30, p. 58-77, et *Handbook of Labor Statistics, 1947*, éd., table E-5, p. 138; et aussi Irving BERNSTEIN, *The New Deal Collective Bargaining Policy*, Berkeley, University of California Press, 1950, p. 143-145.

Du moins le nombre de grèves comprenant ce que le Bureau of Labor Statistics réunit sous les étiquettes d' « organisation syndicale » ou « reconnaissance syndicale » ont augmenté dans la même proportion que l'augmentation du nombre des adhérents. Toutefois un grand nombre de grèves pour la reconnaissance des syndicats n'ont rien eu à faire avec l'adhésion obligatoire, en tout cas pas directement. Quoi qu'il en soit le pourcentage des grèves concernant la reconnaissance syndicale est passé de 19 % sur le nombre total en 1933 à 47 % en 1935 et 57,8 % en 1937. Et le nombre total des travailleurs impliqués dans des grèves pour la reconnaissance des syndicats est passé de 73 000 en 1932 à 288 000 en 1935 et 1 160 000 en 1937.

Pour les années allant de 1927 à 1936 le Bureau of Labor Statistics a classé à part les grèves concernant le *closed shop*. De ces statistiques séparées, il ressort que le nombre des grèves pour le seul *closed shop* est bien inférieur au nombre total des grèves pour la « reconnaissance des syndicats » (bien qu'il soit hors de doute que beaucoup de grèves pour la reconnaissance des syndicats qui ne se proclamaient pas ouvertement pour le *closed shop* utilisaient des mots d'ordre destinés à encourager

Pour la première fois les industries de production de masse furent syndiquées. La CIO récemment constituée contribuait à donner une vigueur et une impulsion nouvelles, mais l'AFL s'étendait aussi largement, atteignant bientôt un nombre d'adhérents supérieur à celui qu'il avait eu avant la scission des syndicats CIO⁴¹. Les années où l'apport fut le plus considérable après 1937 furent les années de déficit de main-d'œuvre, 1942, 1943 et 1944⁴².

Pourtant les grèves furent relativement peu nombreuses pendant les années de guerre⁴³. Probablement une des raisons principales de l'augmentation du nombre d'adhérents aux syndicats durant la guerre – outre celle du plein emploi – fut la clause, imposée par le gouvernement aux employeurs, du « maintien de l'adhésion » en cas de conflit à propos du syndicalisme. Comme d'autres l'ont souligné, la loi du « maintien de l'adhésion » était un important élément de contrainte supplémentaire⁴⁴ car elle exigeait que ceux qui adhéraient

les employés à se syndiquer). Mais même le nombre de manifestations concernant exclusivement le *closed shop* est en relation avec l'accroissement du nombre des syndiqués.

Il est vrai que le lien entre le nombre des grèves concernant les questions de droits syndicaux et l'augmentation du nombre des syndiqués ne prouve pas que ces grèves ont été la cause de l'accroissement des adhérents. Certains pourraient même soutenir le contraire, à savoir que le nombre de grèves pour la défense des droits syndicaux a augmenté parce que les membres du syndicat avaient augmenté. Néanmoins, le fait patent qu'une grève victorieuse pour le syndicalisme gagne des adhérents au syndicat et les autres faits établis au cours de cette étude, tendraient à prouver que les grèves pour la protection du syndicalisme ont provoqué un afflux d'adhérents.

41. RAYBACK, *History of American Labor*, p. 351-355; voir aussi Walter GALENSON, *The CIO Challenge to the AFL*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1960, Chicago, University of Chicago Press, 1950, p. 30-271.
42. BERNSTEIN, *Growth of American Unions*, p. 303.
43. RAYBACK, p. 373-374, 379; MILLIS and BROWN, *Wagner Act to Taft-Hartley*, p. 274, 298-300.
44. BRADLEY, in *Public Stake in Union Power* (n. 10 ci-dessus), p. 159; MILLIS and BROWN, *Wagner Act to Taft-Hartley*, p. 296-298.

Pour un point de vue différent de celui exposé dans cette étude, voir Joseph ROSENFARB, *Freedom and the Administrative States*, New York, Harper, 1948, p. 144. Rosenfarb y dit : « Ceux qui nourrissent dans leur cœur la réconfortante illusion que l'accroissement des syndicats est dû à la « coercition » auraient dû être éclairés par l'expérience du *National War Labor Board* avec la « période de dispense » où l'assurance du syndicat est entrée en vigueur. Seule une fraction insignifiante (1 %) a profité de cette chance.

Cet argument rappelle la thèse selon laquelle certains gouvernements totalitaires sont maintenus au pouvoir par le peuple parce qu'ils ont obtenu environ 99 % des voix aux élections.

Des dirigeants syndicaux ont également fait état de ces statistiques et d'autres analogues pour prouver que les travailleurs sont si enthousiastes des syndicats que

à un syndicat (soit volontairement soit parce qu'ils étaient soumis à diverses formes d'intimidation, de pression sociale ou par suite de quelque grief personnel et temporaire qui réclamait l'appui du syndicat), en restent membres au moins jusqu'à la signature d'un nouveau contrat de travail. Cette disposition permettait également aux syndicats de concentrer toutes leurs ressources à obtenir de nouvelles adhésions. La loi du « maintien de l'adhésion » avait été imposée par le gouvernement pour éviter que les conflits dans l'industrie n'entravent l'effort de guerre. Le *War Labor Board* avait reçu le pouvoir de trancher dans tous les différends touchant la défense nationale et il avait stipulé que, lorsque aucune autre forme de garantie syndicale n'était effective et que le syndicat désirait l'adhésion obligatoire, la règle du « maintien de l'adhésion » fût imposée. Cette espèce de disposition assurant la sécurité aux syndicats se généralisa pendant la guerre⁴⁵.

Pendant la première guerre mondiale la situation était moins claire. Mais on se trouvait également dans une période de plein emploi et par conséquent loin de ce pessimisme dont parle Perlman. Et une fois de plus la position cruciale et le pouvoir de marchandage des syndicats leur permettaient de gagner énormément de terrain. Les adhésions augmentèrent considérablement encore que moins que pendant la deuxième guerre mondiale⁴⁶. Pendant la première guerre, il y avait eu aussi un *War Labor Board*. Il rendit des arrêts affectant environ 700 000 travailleurs et promut des comités d'entreprises dans des industries jusque-là inorganisées dans l'espoir que ces comités se développeraient et deviendraient de véritables syndicats. L'attitude relativement bienveillante du gouvernement est illustrée par le fait que les syndicats de cheminots obtinrent, lorsque les chemins de fer furent nationalisés pendant la guerre, des garanties qu'ils perdirent rapidement lorsque, par le *Esch-Cummings Act*, les chemins de fer se retrouvèrent dans les mains de compagnies privées. En outre l'industrie de la construction navale fut organisée avec l'aide du secrétariat

seule une infime minorité refuserait de se syndiquer si l'on abolissait le monopole du syndicat. Mais cet argument est affaibli par leurs proclamations, à d'autres moments, selon lesquelles les syndicats ne survivraient pas à la suppression du monopole syndical. (BRADLEY, in *Public Stake in Union Power*, p. 166.)

45. us, Bureau of Labor Statistics, *Handbook of Labor Statistics, 1947 Edition*, bulletin n° 916, Washington, Government Printing Office, table E-2, p. 133.

46. BERNSTEIN, *Growth of American Unions*, p. 303.

à la Marine⁴⁷. Le Révérend Jerome Toner résume la situation en ces termes : « Le syndicalisme a été protégé sinon choyé par le *National War Labor Board* au cours de la première guerre mondiale. La Fédération américaine du travail, bien qu'acceptant de respecter les ateliers ouverts aux non-syndiqués pendant la guerre réussit à augmenter le nombre de ses adhérents et à étendre à de vastes secteurs son monopole pendant et après la guerre. De 1915 à 1920, on enregistre une augmentation de 2 503 000 membres et les ateliers fermés aux non-syndiqués se multiplièrent »⁴⁸.

En bref, les périodes pendant lesquelles les syndicats obtinrent de contrôler les emplois et les réservèrent aux membres des syndicats ne sont pas les périodes où les travailleurs avaient le plus de raison de craindre le chômage. Et les chiffres sur l'accroissement des adhésions au syndicat n'amènent pas à conclure que les syndicats attiraient davantage les adhésions dans les moments de pessimisme quant aux disponibilités d'emplois. Les progrès des ateliers fermés aux non-syndiqués et l'augmentation du nombre des syndiqués ont tous deux été plus frappants dans des périodes d'expansion de l'emploi et même pendant les périodes de guerre où régnait la pénurie de la main-d'œuvre. On constate que chaque fois que des marchés de travail (et de production) étroits ou une législation favorable augmentaient le pouvoir de négociation des syndicats, ceux-ci demandaient et généralement obtenaient la reconnaissance des syndicats et quelque forme d'adhésion obligatoire. Ainsi le nombre des adhérents aux syndicats augmentait. Ceci tend à montrer que les syndicats ont cherché à obtenir le « contrôle des emplois » non tant pour protéger les chances d'emplois dans une période de stagnation que pour renforcer, étendre et stabiliser les syndicats et les organisations.

La thèse précédente basée sur des modèles de chronologie historique ne prétend naturellement pas être définitive. Un argument plus difficile à réfuter contre la théorie de Selig Perlman surgit dès que l'on considère la fonction de la demande d'emploi. Quand les syndicats obtiennent

47. *Ibid.*, p. 315; RAUBACK, p. 773-777; PERLMAN and TAFT, *History of Labor* (n. 34 ci-dessus), p. 403-411. Perlman et Taft disent : « Il y eut un gain sensible d'adhérents dû en grande partie à l'abolition de la part de l'Etat des obstacles au syndicalisme créés par l'industrie au cours de la décade et demie précédente... L'accroissement fut spectaculaire dans les industries directement liées à la production de guerre » (p. 410).

48. TONER, p. 79-80.

des augmentations de salaires, la quantité de travail demandé tend à diminuer. Il s'ensuit qu'un syndicat qui essaie d'obtenir des augmentations de salaire ne peut assumer une attitude pessimiste devant la pénurie⁴⁹. En outre, les tentatives pour obtenir des augmentations de salaire sont en désaccord avec le « communisme de l'opportunité » que Perlman attribuait au syndicat. Il est certes possible que parfois la demande d'emploi soit extrêmement inélastique, auquel cas une augmentation des salaires tendrait à n'entraîner qu'une réduction très minime de l'emploi. Mais alors les travailleurs n'auraient pas de raison d'être pessimistes car ils bénéficieraient de gains importants sans consentir des sacrifices notables.

De surcroît, comme l'a fait remarquer Lloyd Ulman, les syndicats ont pratiqué la politique des entreprises fermées aux non-syndiqués et autres formes de contrôle de l'emploi en grande partie pour recruter de nouveaux membres⁵⁰. Mais si ces nouveaux travailleurs étaient tenus à l'écart du syndicat, les emplois des anciens membres seraient sans aucun doute plus stables. Cette utilisation du pouvoir syndical est donc en contradiction avec l'idée que les syndicats obtiennent et emploient leurs instruments de contrainte surtout pour préserver les chances de l'emploi.

La théorie de Perlman tire toutefois quelque vraisemblance du fait qu'une augmentation durable de l'adhésion aux syndicats et sa force ne se sont produites que quand le « syndicalisme des affaires », avec son insistance sur le « contrôle de l'emploi », a été érigé en philosophie du mouvement syndical américain. Avant la formation de la Fédération américaine du travail en 1886 sous Samuel Gompers, il n'existait aucune organisation syndicale stable ou durable à l'échelle nationale⁵¹ ; nous sommes donc pleinement en droit de souligner les aspects par lesquels elle se différencie de ses prédécesseurs. Et la distinction la plus remarquable entre la Fédération américaine du

49. Dans ce paragraphe j'ai adopté le point de vue d'ULMAN, *Rise of National Trade Union* (n. 2 ci-dessus), p. 580-581. Voir aussi John T. DUNLOP, *Wage Determination under Trade Unions*, New York, Augustus M. Kelley, Inc., 1950, p. 28-44, notamment p. 40. Pour un point de vue différent, voir l'article d'OZANNE cité plus haut (n. 2 ci-dessus).

50. ULMAN, p. 580.

51. WARF (n. 2 ci-dessus), *passim*; RAYBACK, *passim*; Phillip S. FONER, *History of the Labor Movement in the United States*, 2 vol., New York, International Publishers, 1947-1955.

travail sous Gompers et la plupart des organisations syndicales générales précédentes résidait dans le fait que la Fédération mettait l'accent sur les négociations collectives tandis que la plupart de ses précurseurs avaient privilégié la politique et la réforme utopique⁵². La raison du succès de la Fédération américaine du travail vient, selon Perlman, du fait qu'elle a renoncé à l'activité politique pour concentrer ses efforts sur le « contrôle de l'emploi ». Cette orientation a assuré son succès parce qu'entre temps les barrières douanières avaient été levées et l'optimisme passager avait fait place aux craintes d'un hypothétique chômage⁵³.

John R. Commons, l'auteur d'une autre théorie fort connue et stimulante pour l'esprit sur le mouvement syndicaliste aux Etats-Unis, pensait également que l'apparition du syndicalisme de Gompers avec ses négociations collectives était un événement marquant. Il attribuait l'échec des organisations syndicales précédentes en grande partie à la primauté accordée par elles à la politique. Le virage opéré par le système de Commons comme de Perlman et l'avènement d'un syndicalisme « d'entreprise », d'esprit corporatiste qui plaçait au premier plan les négociations collectives, était lié à l'abolition de la « frontière ». Avec la suppression de cette sécurité qu'était la « frontière », la pression pour obtenir des augmentations de salaires en opposition aux préoccupations concernant le libre-échange, la concurrence, et autres problèmes de ce genre, s'intensifia. Fait plus déterminant, l'« expansion du marché », le développement de la concurrence à l'échelle nationale, amenèrent en quelque sorte les travailleurs à s'organiser pour obtenir une augmentation de salaires⁵⁴.

Le succès du syndicalisme d'entreprise et son corollaire, fermeture des ateliers aux non-syndiqués ou contrôle du travail, en face de l'échec du syndicalisme politique ou utopique du XIX^e siècle peuvent également s'expliquer à la lumière du concept de « groupe latent » exposé au cours de cette étude. Quand un syndicat s'engage dans une

52. PERLMAN, *Theory of Labor Movement*, p. 182-200.

53. *Ibid.*, p. 8, 200-207.

54. COMMONS and Associates, *History of Labour in the United States*, New York, Macmillan, 1953, I, p. 1-234, notamment 9. Pour un résumé de ces théories sur le syndicalisme américain, ainsi que pour quelques commentaires originaux sur le problème, voir John T. DUNLOP, *The Development of Labor Organization : A theoretical Framework*, in *Insights into Labor Issues*, éd. Richard A. LESTER and Joseph SHISTER, New York, Macmillan, 1948, p. 163-193.

négociation collective avec un employeur donné il peut souvent obliger l'employeur à faire de l'adhésion au syndicat une des conditions de l'embauche ; les membres du syndicat peuvent purement et simplement refuser de travailler avec des non-syndiqués. Une fois que le syndicat a reçu la reconnaissance désirée de la part du patronat, son avenir est assuré. Mais un syndicat voué à ne fonctionner qu'à travers le système politique n'a pas une telle ressource. Il ne peut rendre l'adhésion obligatoire ; il ne peut même pas traiter avec l'employeur, celui qui est le mieux placé pour contraindre les travailleurs à se syndiquer. S'il réussit de quelque manière à obtenir une adhésion forcée, il se trouvera dans une situation embarrassante car en tant qu'organisation *purement* politique, il n'a aucune excuse de rendre l'adhésion obligatoire ; en somme l'exercice de la contrainte à des fins uniquement politiques semblera anormal dans un régime démocratique.

Le contrôle de l'emploi que réclament les syndicats vient avant tout de leur désir d'être forts et de survivre plutôt que d'une attitude pessimiste devant le problème de l'embauche ; cette opinion est confirmée par le bas niveau de militantisme dans la plupart des syndicats. Parfois les syndicats infligent des amendes pour absentéisme afin de lutter contre la défection des membres aux réunions⁵⁵. Les spécialistes des questions syndicales s'étonnent de ce manque de participation :

« Si les bénéfiques potentiels sont élevés, on s'attendrait à trouver dans la plupart des groupes un haut niveau de participation. Pourtant les activités dans les lieux que nous avons étudiés étaient faibles. Souvent moins de 5 % des adhérents assistaient aux réunions, et il était difficile de recruter des volontaires pour remplir certaines fonctions secondaires ou devenir membres d'une commission. La plupart des dirigeants syndicaux ont admis franchement que l'inertie était un de leurs plus graves problèmes »⁵⁶.

Les adversaires des syndicats pourraient arguer qu'une telle situation prouve que le monopole de l'emploi contraint les gens qui ne sont pas d'accord avec la politique menée par le syndicat à y rester, qu'il

55. LESTER, *As Unions Mature, passim*, mais notamment p. 17 et 31; Hjalmer ROSEN and R. A. Hudson ROSEN, *The Union Member Speaks*, New York, Prentice-Hall, 1955, p. 80-85; ROSE (n. 21 ci-dessus), p. 89-90; Arnold L. TANNENBAUM and Robert L. KAHN, *Participation in Union Locals*, Evanston, Ill., Row, Peterson, 1958, *passim*; Clark KERR, *Unions and Union Leaders of Their Own Choosing*, New York, Fund for the Republic, 1957, p. 15.

56. SAYLES and STRAUSS, *Local Union*, p. 190. Voir aussi David RIESMAN, Nathan GLAZER and Reuel DENNEY, *The Lonely Crowd*, Garden City, NY, Doubleday, 1956, p. 203.

est clair que les travailleurs sont hostiles aux syndicats et à plus forte raison au caractère obligatoire de l'adhésion. Mais cet argument se heurte au fait que des élections menées en toute impartialité n'ont cessé de montrer que les travailleurs syndiqués approuvaient les mesures de fermeture des entreprises aux non-syndiqués. Les responsables de la *Taft-Hartley law* pensaient apparemment que dans des élections libres, les travailleurs prendraient position contre la domination de l'entreprise par les syndicats. Aussi ont-ils stipulé que pour entériner un monopole, un syndicat fasse organiser par le *National Labor Relations Board* un vote à bulletins secrets et qu'il obtienne en sa faveur le vote de plus de la moitié des électeurs inscrits, et non une simple majorité des suffrages exprimés. Ces espoirs ont été déçus. Au cours des quatre premiers mois, les syndicats ont gagné toutes (à l'exception de quatre) les 664 élections des entreprises fermées aux non-syndiqués, plus de 90 % des employés ayant voté pour le monopole syndical. Dans les quatre premières années, 44 795 fermetures d'entreprises aux non-syndiqués ont été autorisées à l'issue de telles élections. Les syndicats ont emporté 97 % des élections. En conséquence, l'amendement de 1951 supprimait l'obligation de procéder à des élections⁵⁷.

Ainsi il existe un contraste paradoxal entre le très faible niveau de participation dans les syndicats et l'appui massif que les travailleurs donnent aux mesures qui les contraignent à aider un syndicat. *Environ 90 % n'assistent pas aux réunions ou ne participent pas aux affaires syndicales ; néanmoins 90 % environ votent en faveur de leur adhésion obligatoire et des mesures les obligeant à verser de lourdes cotisations au syndicat.* Une étude intéressante de Hjalmer Rosen et de R. A. Hudson Rosen illustre bien ce paradoxe⁵⁸. Les Rosen ont procédé à un sondage d'opinion du District 9 de l'*International Association of Machinists* et ont rencontré de nombreux travailleurs qui leur ont déclaré que par suite de la suppression des amendes pour absentéisme, l'assistance avait fondu « d'une manière effrayante » pour reprendre l'expression de l'un d'entre eux. Les membres manifestaient plus de mécontentement sur cette faible participation aux réunions que sur n'importe quel autre point d'un vaste

57. PHELPS, *Union Security*, p. 40-41.

58. ROSEN and ROSEN, *Union Member Speaks*.

questionnaire ; 27 % seulement des personnes interrogées s'estimaient satisfaites de l'assistance aux réunions. Les Rosen en ont tiré la conclusion que les membres étaient incohérents. « Si le militant de base pense qu'il faut assister aux réunions et déplore le manque d'assiduité, pourquoi ne remédient-ils pas à la situation en y assistant tous ? Il est incontestablement en leur pouvoir de changer l'état de choses qu'ils déplorent »⁵⁹.

En réalité, les travailleurs n'étaient pas inconséquents : *leurs actions et leurs attitudes étaient des modèles de rationalité lorsqu'ils exprimaient le désir que tous assistent aux réunions alors qu'eux-mêmes s'abstenaient d'y venir*. Car si les membres ont intérêt à ce que le syndicat soit fort, il serait sans doute préférable pour l'ensemble que l'assistance soit nombreuse, mais (lorsque les pénalisations pour l'absence aux réunions ne sont pas appliquées) un travailleur individuel n'a pas de motivation économique pour assister à une réunion. Il bénéficiera des conquêtes du syndicat qu'il soit assidu ou non et ne réussira pas probablement par lui-même à contribuer de manière sensible à ces victoires⁶⁰.

Ce type de situation où les travailleurs ne participent pas activement à la vie syndicale tout en souhaitant que les membres en général le fassent, et où ils défendent l'adhésion obligatoire à une écrasante majorité, rappelle l'attitude caractéristique des citoyens à l'égard de l'Etat. Les électeurs désirent souvent voter pour une augmentation d'impôts en vue de financer de nouveaux services fournis par le gouvernement, mais en tant qu'individus ils s'efforcent d'ordinaire à ne verser que le minimum auquel les astreint le fisc (et à l'occasion encore moins). De même des cultivateurs augmentent souvent leur production,

59. *Ibid.*, p. 82-83.

60. Lorsque Max WEBER théorise à propos des groupes « fermés » et des groupes « ouverts », il semble supposer que quand un groupe réserve à ses propres adhérents la participation à certaines activités, il le fait pour ne pas partager le monopole ou d'autres avantages spéciaux avec les autres ou pour rester exclusif. Mais un groupe organisé peut insister sur le fait que seuls ses membres ont le droit de participer à certaines activités ou privilèges, non dans l'idée de réserver ses privilèges à ceux qui appartiennent déjà au groupe, mais dans le but d'accroître le nombre des adhérents et le pouvoir de l'organisation. WEBER a pu s'aviser de la chose naturellement, mais il ne mentionne pas ce motif pour le monopole du syndicat dans son exposé sur les « Relations ouvertes et fermées » même s'il y cite l'institution qu'est le *closed shop*. Voir sa *Theory of Social and Economic Organization*, trad. anglaise, Talcott PARSONS and A. M. HENDERSON, New York, Oxford University Press, 1947, p. 139-143.

même lorsque la demande est inélastique et cet agissement contraire à leurs intérêts communs, et votent ensuite pour un contrôle du gouvernement qui les *oblige* à réduire la production.

La conclusion à tirer de cette analyse est que le monopole syndical ne peut s'expliquer par la peur du chômage chez les travailleurs : l'interdiction de l'accès à l'emploi pour les non-syndiqués et autres formes de contrainte sont capitales pour assurer le pouvoir et la stabilité des syndicats. C'est le syndicat en tant qu'organisation, non directement le travailleur, qui a besoin du « contrôle de l'emploi » qui selon Perlman a été l'essence du syndicalisme américain. De petits syndicats locaux peuvent exister sans mesures coercitives dans des industries où les fabriques sont de dimension restreinte. A l'occasion, certains grands syndicats réussissent à survivre également en proposant des formules d'assurances particulièrement alléchantes ou en offrant d'autres biens non collectifs séduisants. Il est même possible que pour un bref laps de temps des syndicats se maintiennent pour des raisons complètement différentes de celles énumérées dans cette étude ; c'est-à-dire en éveillant des émotions assez violentes pour pousser les individus à se comporter d'une manière irrationnelle, au point qu'ils participeront à l'effort syndical même si une simple contribution individuelle ne devait avoir aucune répercussion sensible sur le sort du syndicat et même s'ils devaient bénéficier des conquêtes syndicales qu'ils les aient soutenues ou non. Mais il ne paraît pas y avoir d'exemple de vastes syndicats nationaux jouissant d'un pouvoir et d'une stabilité semblables à ceux qui existent aujourd'hui dans le pays se maintenant sans quelque forme d'adhésion obligatoire. Il est hors de doute que des mobiles idéologiques peuvent amener sporadiquement l'éclosion d'organisations, mais il est peu vraisemblable que de très grands syndicats puissent durer plus longtemps ou réaliser plus de projets que les *Locofocos* ou les *Knights of Labor*, sans aucune mesure coercitive.

Entreprise fermée aux non-syndiqués et libéralisme économique dans les groupes latents

Si la thèse selon laquelle l'adhésion obligatoire est en général indispensable au maintien durable d'un mouvement syndical est correcte, il s'ensuit que maints arguments dirigés contre la fermeture des

entreprises aux non-syndiqués sont fallacieux. L'un des reproches les plus courants adressé au syndicalisme forcé, employé même autrefois par des économistes de profession⁶¹, repose sur un parallèle avec l'entreprise privée ordinaire. En gros l'argumentation est la suivante : puisqu'une firme doit plaire à ses clients si elle veut les garder, un syndicat doit aussi affronter l'épreuve d'ouvrir l'entreprise à tous, auquel cas il réussira si ses réalisations plaisent aux membres potentiels. L'argument du « droit au travail » se retrouve souvent dans la bouche de ceux qui sont les plus ardents défenseurs du système de la libre entreprise fondée sur le « motif du profit ». Mais si ce même motif du profit qui est censé dicter la conduite des consommateurs et des hommes d'affaires stimule aussi les travailleurs, le renforcement des lois concernant le « droit au travail » sonne le glas des syndicats⁶². Un travailleur rationnel ne contribuera pas volontairement à un (grand) syndicat fournissant un bien collectif puisqu'à lui seul il ne parviendra pas à accroître d'une manière perceptible le pouvoir du syndicat et puisqu'il profitera des avantages des succès remportés par le syndicat qu'il l'ait ou non appuyé.

Traiter de l'adhésion obligatoire au syndicat en termes de « droits » est donc une démarche erronée et stérile. On peut naturellement formuler des objections fort intelligentes contre les syndicats et l'*union shop*. Mais aucune ne peut se fonder uniquement sur les prémisses que l'*union shop* et d'autres formes de syndicalisme coercitif restreignent la liberté individuelle, à moins que l'objection ne s'étende à toute mesure de coercition employée pour permettre la fourniture

61. Par exemple BRADLEY, in *Public Stake in Union Power*, notamment p. 151-152.

62. Edward H. Chamberlin, en traitant du cas où les lois restreindraient le pouvoir des syndicats ne fait aucune allusion explicite à la nature collective des services fournis par les syndicats et ainsi son argumentation perd en clarté. Il se réfère au privilège qu'a le syndicat de porter atteinte au « droit au travail » ainsi qu'à d'autres prérogatives dont jouissent les syndicats mais non les industries privées. Et il déclare : « Certes la revendication d'un traitement égal pour tous est très forte dans une démocratie. Pourquoi ne s'applique-t-elle pas à ce domaine ? » Plus loin, faisant apparemment allusion aux avantages légaux dont jouissent les syndicats mais non les industries et les compagnies, il écrit : « J'ai vu le rapport d'un important dirigeant syndical... dont il ressort que le fait même de se poser la question de savoir si les syndicats n'ont pas trop de pouvoir est une manière de contester leur droit à l'existence... On est en pleine absurdité. Quelqu'un a-t-il jamais soutenu que de réduire et de régler le pouvoir d'un monopole dans le domaine des affaires équivaut à dénier aux industries le droit même d'exister ? CHAMBERLIN, *Can Union Power Be Curbed?*, *Atlantic Monthly*, juin 1959, p. 49.

de services collectifs. Il n'y a pas davantage violation des « droits » par l'instauration d'un impôt pour entretenir un organisme de police ou un système judiciaire que dans une *union shop*. Le droit et l'ordre sont, sans conteste, les conditions de toute activité économique organisée ; les forces de police et le système judiciaire sont par conséquent, peut-on penser, plus indispensables à un pays que les syndicats. Mais cette remarque se contente de placer la question sur le terrain qui convient : les résultats obtenus par les activités syndicales justifient-ils le pouvoir dont la société les a investis ? Le débat sur les lois concernant le « droit au travail » ne doit pas être axé autour des « droits » en cause, mais sur le problème de savoir si le pays se porterait mieux avec des syndicats forts ou faibles.

Pour être cohérents, ceux qui attaquent l'*union shop* au seul nom du « droit au travail » doivent également soutenir l'idée du « consentement unanime » en matière d'impôt énoncée en 1890 par Knut Wicksell⁶³. Wicksell s'est fait souvent l'avocat de la politique du « laissez-faire » (bien qu'il ne fût en aucun sens du terme un conservateur)⁶⁴ qui affirmait que « la contrainte est toujours un mal en soi » et que par conséquent l'Etat ne devait jamais soutirer des impôts à un citoyen sans son consentement. Il reconnaissait toutefois que l'Etat n'était pas en mesure de supporter les charges des services publics essentiels par un système marchand, puisque les citoyens pouvaient jouir des avantages de ces services, qu'ils les aient ou non payés. Par conséquent, la seule méthode équitable pour financer les services de l'Etat consistait à exiger que tout appel de fonds de la part du gouvernement soit l'objet d'un vote unanime. Dans le cas où un projet de dépense ne réussirait pas, quelle que soit la répartition des charges fiscales, à obtenir l'accord unanime au Parlement, il devrait être rejeté.

63. Knut WICKSELL, A New Principle of Just Taxation, *Classics in the Theory of Public Finance*, éd. Richard A. MUSGRAVE and Alan T. PEACOCK, London, Macmillan, 1958, p. 72-119.

64. Wicksell est allé en prison pour une conférence où il tournait en dérision la virginité de la Sainte Vierge, il refusa de prêter serment de fidélité au roi de Suède, refusa de légaliser son mariage et consacra la plus grande partie de sa vie pour défendre la cause du contrôle des naissances à une époque où la chose était très impopulaire. Il demandait une politique gouvernementale plus favorable à la classe des travailleurs et était considéré comme un allié par beaucoup de socialistes. Voir Torsten GARDLUND, *The Life of Knut Wicksell*, trad. angl. Nancy ADLER, Stockholm, Almqvist & Wicksell, 1958.

Faute de quoi, les citoyens se verraient obligés de payer des impôts à l'Etat pour un service qu'ils ne désireraient pas ou pas assez pour contribuer à son financement. Ainsi, aussi bien dans le domaine du gouvernement que dans un régime de libéralisme économique, personne ne serait contraint à dépenser de l'argent pour des objets dont il ne voudrait pas⁶⁵. (Plus récemment, James Buchanan et Gordon Tullock ont, dans un esprit analogue, proposé qu'avant d'entreprendre certaines formes de dépenses, on passe par une procédure se rapprochant du vote à l'unanimité⁶⁶.)

Le libéralisme à l'ancienne de Wicksell rappelle l'attitude de John Maynard Keynes à l'égard de la conscription pendant la première guerre mondiale. Keynes était contre la conscription mais ce n'était pas un pacifiste. Il était contre la conscription parce qu'elle privait les citoyens de leur droit de décider d'eux-mêmes s'ils voulaient ou non participer au combat. Keynes, en tant que fonctionnaire de l'Etat, était exempté de la conscription, aussi sa sincérité ne peut être mise en doute⁶⁷. Apparemment sa croyance dans les droits de l'individu contre la majorité de ses compatriotes était vraiment très forte.

La plupart des gens de la présente génération penseront que la théorie du consentement unanime en matière d'impôt de Wicksell et l'opposition radicale de Keynes à la conscription ont mené la philosophie du laissez-faire à une position extrême irréalisable, voire extravagante. Pourtant les vues de Wicksell et de Keynes n'étaient que des applications cohérentes du postulat libéral incarné dans les arguments de ceux qui attaquent l'*union shop* au nom du « droit au travail ». Car si, en toutes circonstances, l'individu a « droit au travail » (le

65. Il est clair que cette approche est incompatible avec le recours aux impôts pour la redistribution du revenu et elle néglige aussi que vraisemblablement les gens cachent leurs vraies préférences pour les services dans les discussions sur la répartition de la charge des impôts.

66. James BUCHANAN and Gordon TULLOCK, *The Calculus of Consent*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1962, p. 263-306.

67. Sir Roy Harrod doute que Keynes ait sollicité l'exemption du service militaire en tant qu'objecteur de conscience, soulignant le fait que Keynes en tout cas était exempté du service militaire comme tout haut fonctionnaire. Mais on peut penser que Keynes du moins à un certain moment ait soutenu la thèse dont nous parlons ci-dessus, car il existe parmi ses papiers, une note manuscrite où il expose cette vue clairement et avec force détails. Voir Clive Bell on Keynes, d'HARROD, *Economic Journal*, LXVII, décembre 1957, p. 692-699, et le correctif à Harrod d'Elizabeth JOHNSON, avec les correctifs et le commentaire d'HARROD dans l'*Economic Journal*, LXX, mars 1960, p. 160-167.

droit de travailler sans payer aucune redevance aux syndicats), il doit avoir aussi sûrement le « droit de ne pas se battre » (le droit d'éviter le service militaire) et le « droit de dépenser » (le droit d'éviter de payer des impôts pour des services publics qu'il ne désire pas). Les conventions collectives, la guerre et les services publics fondamentaux ont ceci en commun que les « avantages » procurés par tous les trois reviennent à chacun dans les groupes respectifs qu'il ait ou non soutenu le syndicat, servi dans l'armée ou payé ses impôts. La contrainte intervient dans les trois cas et il ne peut en être autrement. En conséquence une critique cohérente du *closed shop* (de l'éviction des non-syndiqués des entreprises) doit forcément passer par la voie du libéralisme tracée par Wicksell et Keynes, ou alors simplement déclarer que les syndicats sont si inoffensifs ou inefficaces ou insignifiants⁶⁸, que le pays n'a pas à se soucier de leur viabilité ni à se montrer tolérant à l'égard de leurs privilèges⁶⁹.

Il peut paraître étrange d'établir une analogie entre le syndicat et l'Etat. Certains ont émis le postulat, avec Hegel, que l'Etat devait être différent, dans tous ses aspects essentiels, de tout autre type d'organisation⁷⁰. Mais d'ordinaire le syndicat et l'Etat fournissent

68. Une attaque intelligente contre le monopole syndical pourrait être centrée autour de l'argument que les syndicats n'accroissent pas la part du revenu national du salarié, mais tendent à provoquer l'inflation.
69. Naturellement quand les syndicats se servent de leur monopole non pour recruter de nouveaux adhérents mais pour empêcher certaines catégories de travailleurs d'accéder à un type d'emplois (à cause de leur race, de leurs opinions personnelles, etc.), le pouvoir de coercition n'est pas du tout nécessaire à la survie du syndicat et le raisonnement précédent ne fonctionne pas. Sur les multiples complications légales posées dans de nombreuses régions par la supposition naïve que les syndicats sont des associations volontaires, voir R. W. RIDGOUT, *The Right to Membership of a Trade Union*, University of London, Athlone Press, 1963.
70. Voir en particulier Georg W. F. HEGEL, *Philosophy of Right*, trad. anglaise T. M. KNOX, Oxford, Clarendon Press, 1949; voir aussi George H. SABINE, *A History of Political Theory*, New York, Henry Holt, 1937, qui résume cet aspect de Hegel simplement et brièvement : « L'Etat doit être gouverné par des principes tout à fait différents de ceux qui gouvernent les membres qui y sont subordonnés » (p. 643). D'autre part, ARISTOTE soutenait que l'Etat offrait des analogies avec d'autres types d'organisations : « L'observation nous montre d'abord que chaque polis (ou Etat) est une espèce d'association et en second lieu que toutes les associations sont intitulées aux fins de se procurer certains biens... Nous pouvons donc soutenir que... toutes les associations visent à obtenir des biens. » (*Politics*, 1.1.1.1252 a, trad. anglaise Ernest BARKER.) Les livres suivants établissent également des parallèles entre l'Etat et les autres associations : A. D. LINDSAY, *The Modern Democratic State*, London, Oxford University Press, 1943, *passim*, mais notamment I, p. 240-243; Earl LATHAM, *The Group Basis of Politics*, Ithaca, NY, Cornell University Press, 1952, p. 12; et Arthur BENTLEY, *The Process of Government*, Evanston, Ill., Principia Press, 1949, p. 258-271.

tous deux la plupart des avantages collectifs ou communs à de vastes groupes. Par conséquent, l'individu adhérant au syndicat, comme le simple contribuable, n'est pas en mesure de veiller seul à ce que le bien collectif soit fourni, mais il en profitera qu'il ait ou non participé à l'effort pour l'obtenir. A l'instar du contribuable, le membre du syndicat n'a aucune motivation pour consentir plus de sacrifices qu'il n'est nécessaire.

Intervention gouvernementale et libéralisme économique dans le groupe latent

Cette approche des syndicats et des droits ou des libertés de leurs membres permet également d'éclairer certains raisonnements courants sur le rôle du gouvernement et la liberté économique des citoyens. Nombreux sont ceux qui soutiennent que le socialisme et les activités de l'Etat restreignent généralement, voire inévitablement la liberté économique et vont jusqu'à menacer du même coup les droits politiques⁷¹. D'autres en revanche nient que les activités économiques de l'Etat puissent porter atteinte à la « liberté », faisant remarquer que celle-ci est un concept essentiellement politique concernant la démocratie et les droits civiques plutôt que la politique économique⁷².

71. Friederich A. HAYEK, *The Road of Serfdom*, Chicago, University of Chicago Press, 1944, et *The Constitution of Liberty*, Chicago, University of Chicago Press, 1960; John M. CLARK, *Forms of Economic Liberty and What Makes Them Important*, in *Freedom in Meaning*, éd. Ruth Nanda ANSHEN, New York, Harcourt, Brace, 1940, p. 305-329.
72. Voir Karl MANNHEIM, *Freedom, Power and Democratic Planning*, New York, Oxford University Press, 1950, notamment p. 41-77; Thomas MANN, *Freedom and Equality*, in *Freedom, Its Meaning*, éd. ANSHEN, p. 68-84; Joseph ROSENFARB, *Freedom and The Administrative State*, New York, Harper, 1948, p. 74-84; John R. COMMONS, *Legal Foundations of Capitalism*, Madison, University of Wisconsin Press, 1957, p. 10-130.

Quelques autres critiques de la thèse selon laquelle le socialisme et un Etat « aux pouvoirs étendus » restreignent la liberté reposent sur une définition de la liberté en termes d'échantillons de choix ou de bien-être plutôt qu'en termes de liberté d'échapper à la coercition, leur permettant ainsi de soutenir que toutes les activités gouvernementales qui augmentent le revenu d'une classe de citoyens est en mesure également d'augmenter la liberté, quelque contraignantes que soient ces activités. Voir par exemple : John DEWEY, *Liberty and Social Control*, *The Social Frontier*, II, novembre 1935, p. 41-42; Denis GABOR et André GABOR, *An Essay on the Mathematical Theory of Freedom*, *Journal of the Royal Statistical Society*, CXVII, 1954, p. 31-60, et la discussion de cet article, p. 60-72; Harold J. LASKI, *Liberty in the Modern*

Cette controverse est souvent compliquée par un malentendu sur la terminologie elle-même et sur des confusions quant à l'objet et au terrain où se place le désaccord. Aussi est-il nécessaire ici de distinguer trois aspects de la polémique.

L'un de ces aspects concerne les relations entre institutions et libertés économiques. Un certain nombre de penseurs conservateurs proclament qu'un système politique libre et vraiment démocratique ne peut exister que si l'État ne joue qu'un rôle relativement restreint dans la vie économique ; selon eux les plans de gouvernement socialiste et l'intérêt de l'État amènent à plus ou moins longue échéance des dictatures de type stalinien ou hitlérien⁷³. De nombreux autres spécialistes soutiennent la thèse opposée, à savoir que seuls des plans gouvernementaux hardis et des mesures d'intérêt public libérales peuvent éviter la crise, la misère et l'apathie qui amènent les régimes dictatoriaux dans leur sillage⁷⁴. Cet aspect ne relève pas de notre étude.

Un second aspect de la controverse sur les libertés économiques concerne les facteurs et les auteurs des restrictions à cette liberté. Beaucoup de théoriciens, sinon tous, distinguent entre les contrôles et les limitations imposés par le biais d'une élection démocratique prenant en compte les intérêts collectifs, et ceux qui sont le fait d'une dictature ou d'une oligarchie peu soucieuse du bien-être du groupe qu'elle contrôle : dans ce dernier cas, la coercition serait évidente, alors qu'elle serait discutable dans le premier⁷⁵. Cette distinction apparaît clairement dans le cas extrême où un groupe vote à l'unanimité pour que lui soient appliquées certaines règles coercitives qu'il juge conformes à l'intérêt collectif : il n'y aurait là pas plus violation

State, 3^e éd., London, George Allen & Unwin, 1948, notamment p. 48-65; Bertrand RUSSELL, *Freedom and Government*, in *Freedom, Its Meaning*, éd. ANSHEN, p. 249-265, notamment p. 251.

Pour une analyse subtile et impartiale de différents concepts de liberté, voir Martin BRONFENBRENNER, *Two Concepts of Economic Freedom*, *Ethics*, LXV, avril 1955, p. 157-170.

73. HAYEK, *Road to Serfdom*. Pour une thèse infiniment plus modérée formulant des préoccupations à propos de ce danger, voir l'article de CLARK dans *Freedom, Its Meaning*, éd. ANSHEN, p. 306. Voir aussi Thomas WILSON, *Modern Capitalism and Economic Progress*, London, Macmillan, 1950, p. 3-19.

74. Albert LAUTERBACH, *Economic Security and Individual Freedom*, Ithaca, NY, Cornell University Press, 1948, notamment p. 5, 11, 12; Thomas MANN, in *Freedom, Its Meaning*, éd. ANSHEN, p. 80-81.

75. Je suis reconnaissant au P^r Thomas C. SCHELLING pour m'avoir expliqué l'importance de cette distinction et m'avoir convaincu d'en traiter dans cette étude.

des libertés que lorsque deux personnes signent librement un contrat, qui évidemment restreint leur liberté par les clauses où elles s'engagent à remplir telle ou telle obligation. Ces cas d'unanimité sont plutôt rares, mais néanmoins, dans la situation plus commune où il y a un vote majoritaire réclamant des mesures coercitives dans l'intérêt du groupe, beaucoup trouveront la contrainte moins blâmable que lorsqu'elle est le fait d'une dictature indifférente ; encore qu'un certain nombre de gens, notamment les partisans déclarés du « laissez-faire », objecteront que la tyrannie économique de la majorité démocratique ou le paternalisme bienveillant d'un dirigeant politique sont des outrages à la liberté humaine, au même titre que toute autre forme de contrainte⁷⁶. Cet aspect du désaccord est important en soi, mais il n'est pas essentiel dans le cadre de notre étude.

Le troisième aspect, dans notre contexte fondamental de la controverse, tourne autour de la liberté économique en soi, c'est-à-dire l'absence de tout contrôle exercé sur la vie économique de l'individu, quels que puissent être les justifications ou les aménagements politiques d'un tel contrôle⁷⁷. Les points de vue peuvent varier sur la place à accorder à cette liberté économique au sens le plus strict, c'est largement affaire d'opinion personnelle, mais non sur sa possibilité et sa réalité⁷⁸. Le concept de liberté de dépenser son argent comme on l'entend, de « liberté de choix dans la répartition de son revenu »⁷⁹ a une signification immédiate, bien que beaucoup pensent que de légères modifications apportées à cette liberté ne comptent guère⁸⁰.

76. HAYEK, *Constitution of Liberty*.

77. *Ibid.*, p. 11-21. Ici Hayek montre d'une manière décisive la nécessité de distinguer ce concept de liberté d'autres concepts qui ont été avancés plus tard. Voir aussi ISAIAH BERLIN, *Two Concepts of Liberty*, Oxford, Clarendon Press, 1958.

78. Voir BRONFENBRENNER, *Two Concepts of Economic Freedom*, p. 157-170. Même des ardents défenseurs d'une planification économique gouvernementale reconnaissent l'importance de ce type de liberté, BARBARA WOOTON, in *Freedom under Planning*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1945. Pour une discussion détaillée sur la nécessité de distinguer entre les diverses significations du terme « liberté », voir MAURICE CRANSTON, *Freedom, A New Analysis*, London, Longmans, Green, 1953. FRANK KNIGHT est sûrement allé trop loin en soutenant qu'on ne pouvait donner aucune signification objective à l'idée de liberté ; voir son *Freedom as Fact and Criterion*, *International Journal of Ethics*, XXXIX, 1929, p. 129-147.

79. RICHARD S. THORN, *The Preservation of Individual Economic Freedom*, in *Problems of U.S. Economic Development*, publié par le Committee for Economic Development, New York, 1958.

80. Voir J. K. GALBRAITH, *The Affluent Society*, Boston, Houghton Mifflin, 1958.

Si l'on part de l'hypothèse que la liberté économique entendue dans ce troisième sens, le plus absolu, est un concept significatif et même pour certains capital, l'étape suivante consistera à analyser sa relation avec les différents niveaux de l'intervention gouvernementale dans la vie économique. Quels sont les types d'activité gouvernementale qui portent atteinte à la liberté économique ? L'activité économique de l'État doit-elle toujours reposer sur la contrainte ou lui arrive-t-il de ne pas dépendre de l'usage de la force plus qu'une entreprise privée ?

Ici le concept de « groupe latent » peut nous être utile. Certains biens ou services, avons-nous vu, sont de nature telle que si un membre du groupe les obtient, tous les obtiendront. Ces sortes de services ne sont pas adaptés en soi au mécanisme du marché et ne sont fournis que si chacun est contraint de payer la part qui lui est assignée. En bref, un grand nombre de services gouvernementaux sont de cet ordre. C'est pourquoi ils restreignent la liberté. Ils remplacent les décisions individuelles prises librement par des décisions collectives arrachées par la force⁸¹.

La modernisation et le perfectionnement des forces de défense, de police ou du système judiciaire ne peuvent être financés sans réduire en quelque manière les libertés économiques des citoyens, sans augmenter les impôts et par conséquent restreindre la liberté de dépenser de l'individu.

Mais si le gouvernement décide de monter une entreprise publique pour fabriquer quelque produit, il n'est pas certain que cette mesure doive nécessairement se traduire par une entrave à la liberté économique de qui que ce soit. Les consommateurs ne sont pas nécessairement moins libres lorsqu'ils achètent à une entreprise publique plutôt que privée ; pas plus que les travailleurs ne sont nécessairement moins libres lorsqu'ils sont employés par les unes que par les autres. Les dispositions institutionnelles sont changées évidemment et le secteur public gagne en ampleur, mais personne n'y perd obligatoirement sa liberté économique.

En conclusion, lorsque le gouvernement fournit des biens et des services collectifs, la liberté économique se trouve restreinte ; quand il

81. A ce sujet voir Anthony DOWNS, *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper, 1957, p. 195-196. Il n'y aurait naturellement pas de contrainte si toutes les décisions étaient prises à l'unanimité.

produit des biens non collectifs, produits d'ordinaire par les entreprises privées, il n'a nul besoin de toucher aux libertés économiques. Mais la chose est vraiment paradoxale : c'est le financement des services traditionnels de l'État, notamment la police et l'armée, défenseurs de l'ordre établi, qui restreignent le plus la liberté économique, alors que les incursions socialisantes dans le secteur de l'économie privée peuvent se passer de le faire. Ce sont les conservateurs, historiquement partisans de l'augmentation des dépenses militaires et acharnés à réclamer la protection de la police, qui restreignent la liberté aussi bien que les socialistes⁸². Naturellement, comme les États ont normalement le monopole des plus puissants moyens de violence, ils ont par excellence la possibilité de restreindre la liberté économique des citoyens selon leur bon plaisir, même en distribuant des biens non collectifs ou en entreprenant une activité quelconque. Si par exemple un État distribue des biens non collectifs gratuitement, il réduit la liberté économique⁸³. Toutefois, il reste de fait que la fourniture des biens publics traditionnellement réservés au gouvernement entraîne inévitablement une limitation de la liberté économique, tandis que l'entreprise d'État socialiste, productrice de biens non collectifs, n'est pas nécessairement une entrave à cette liberté. Il est donc possible que la croyance si répandue de l'incompatibilité de la liberté économique avec la croissance du secteur public provienne d'une confusion entre les services traditionnels d'un gouvernement et la totalité des activités gouverne-

82. Si l'on peut accuser d'imprécision certains défenseurs modernes lorsqu'ils traitent de la liberté économique, ce reproche ne s'applique pas à Wicksell. Son projet d'un « consentement unanime » en matières de dépenses de l'État attaque le cœur du problème, celui des services collectifs, plutôt que l'importance du secteur nationalisé. De son temps, les dépenses du gouvernement étaient presque exclusivement consacrées à l'armée et au maintien de l'ordre. L'adoption de son projet n'aurait peut-être pas abouti à limiter la *sphère* des activités gouvernementales; il aurait simplement marqué les débuts d'une politique nationale plus orientée vers l'économie et peut-être plus pacifique (Wicksell s'est élevé contre les lourdes dépenses militaires de Sweden et son attitude belliqueuse à l'égard de la Russie). Voir *Life of Wicksell* de GARDLUND.
83. Les propositions de la gauche ou des libéraux de restreindre la production de certains produits limitent aussi la liberté économique, mais les cartels privés en font de même. Et la nationalisation d'une industrie, bien qu'elle n'attente pas à la liberté des travailleurs et des dirigeants de cette industrie ni à celle des consommateurs de ce produit, peut, si le gouvernement interdit la concurrence privée, réduire la liberté d'entreprise dans cette branche. Mais cette liberté ne touche pas beaucoup de gens, et seulement au cas où l'État interdit la concurrence.

Sur les effets des nationalisations sur la liberté économique, voir WOOTON, *passim*.

mentales, et que les nationalisations soient assimilées à la constitution d'une armée plus puissante, avec l'accroissement d'impôts et la conscription qu'elle exige⁸⁴.

Le raisonnement ci-dessus n'a pas pour but de trancher si telle ou telle activité gouvernementale est bonne ou mauvaise ; il vise seulement à montrer que c'est la fourniture des services et des biens collectifs et non la nature publique ou privée ou autres caractéristiques des institutions dispensatrices de ces biens qui détermine dans une large mesure la liberté économique. La croissance des cartels capables de mettre au pas les entreprises qui « cassent » les prix restreint la liberté économique, même si ces cartels sont des entreprises privées. De même, si l'argument central de ce chapitre est exact, le développement des négociations collectives et leur application à des vastes groupes doivent aboutir à réduire la liberté économique en ce qu'elles supposent que les non-syndiqués seront privés du droit de travailler dans l'entreprise des syndiqués. En d'autres termes, un grand syndicat, bien qu'il ne soit pas un rouage du gouvernement, doit être coercitif s'il veut remplir sa fonction essentielle et survivre. Ceci en grande partie parce que son rôle primordial est de fournir un bien collectif – des négociations collectives – à un vaste groupe, comme la fonction primordiale du gouvernement est de fournir des biens collectifs traditionnels, tels que la justice, l'ordre, la défense nationale. D'autre part, un gouvernement (ou un syndicat, ou n'importe quelle autre organisation) est en mesure de procurer des biens non collectifs sans entamer les libertés économiques. D'autres facteurs importants que nous n'avons pas pris en considération ici contribuent également à déterminer la quantité de liberté économique correspondant à une situation donnée ; le sujet est bien plus complexe que la présente discussion ne le laisserait croire. Rendre justice à ce problème nous entraînerait trop loin. Même ainsi, il est déjà évident que l'opinion conventionnelle, qui soutient que les syndicats ne devraient pas avoir de pouvoir de coercition parce qu'ils sont des associations privées et que l'expansion du secteur nationalisé

84. Pour des approches psychologiques, anthropologiques et sociologiques du problème de la liberté, voir Erich FROMM, *Escape from Freedom*, New York, Holt, Rinehart & Winston, 1941 ; et George C. HOMANS, *The Human Groupe*, New York, Harcourt, Brace, 1950, p. 323-333.

provoque, inévitablement, une perte de liberté économique, est fondée sur une analyse erronée. Aucune étude des limites de la liberté économique ou du recours à la contrainte de la part de l'Etat, des syndicats ou de toute autre organisation ne peut rendre compte de la complexité du problème sans établir au préalable une distinction entre biens collectifs et non collectifs.

IV

THÉORIES ORTHODOXES DES CLASSES ET DE L'ÉTAT

La théorie de l'Etat chez les économistes

LA théorie communément acceptée des économistes implique, comme nous l'avons vu au dernier chapitre, que les gouvernements recourent à la coercition pour assurer leurs moindres prestations : c'est la théorie dite « des biens publics ». Dans le cas d'une organisation particulière, l'Etat, la plupart des économistes posent en prémisses, comme nous l'avons fait jusqu'ici, qu'il a pour but un bien ou un bénéfice commun ; cette idée d'un Etat travaillant pour le bien-être de tous remonte déjà à plus d'un siècle.

Si simple que paraisse cette conception, il fallut plus d'une génération de discussions et de controverses avant qu'elle fût clairement perçue ; la polémique commence au début du XIX^e siècle, sinon avant, et Heinrich von Storch, dans un ouvrage destiné à l'instruction de la famille du tsar, semble en mesure de distinguer un bien collectif d'un bénéfice individuel puisqu'il perçoit que l'entreprise individuelle, si capable qu'elle soit de couvrir tous les autres besoins, n'est pas en mesure d'assurer la sécurité des personnes et de la propriété¹. L'argu-

1. Henri (Heinrich Friedrich von) STORCH, *Cours d'économie politique*, Saint-Petersbourg, A. Pluchart, 1815, I, p. 3-7. Je suis redevable de cette référence à William J. BAUMOL, *Welfare Economics and the Theory of the State*, Cambridge, Mass., Harvard Univ.

ment fut repris et développé par Jean-Baptiste Say². Plus tard, Friederich von Wieser se demande pourquoi la répartition des biens et services d'Etat est si égalitaire, en regard de l'inégalité flagrante dans la répartition des produits du secteur privé. Wieser relève également la similitude à cet égard de l'Etat et des associations privées ; mais sa compréhension ne va pas au-delà puisqu'il croit que « l'économie publique est incapable d'assurer par elle-même des rentrées productives »³.

Emile Sax savait faire la distinction entre les entreprises publiques et les activités étatiques qui profitent à l'ensemble de la nation ; lui aussi note, en passant, la similitude entre l'Etat et les associations privées. Mais il ressort que la théorie des biens publics était encore mal comprise et c'est à tort que Sax fait reposer l'Etat et les associations sur « une sorte d'altruisme provenant de la nécessité d'une action conjointe vers un but commun », et les fonde sur « l'assistance mutuelle qui exclut au besoin tout intérêt égoïste »⁴ ; s'il avait raison, l'Etat n'aurait pas recours à la perception forcée des impôts⁵.

L'analyse de l'économiste italien Ugo Mazzola est plus correcte : il met déjà l'accent sur le caractère « indivisible » de ce qu'il appelle « bien public » et comprend que les services fondamentaux de l'Etat profitent à tous sans exception ; mais il invente une curieuse « complémentarité » entre biens publics et biens privés, la consommation des

Press, 1952, chap. XII, p. 140-157 : ce chapitre est une discussion de l'histoire des théories des biens publics plus complète que celle présentée ici, mais dans une optique différente ; la seconde édition du livre de Baumol, plus complète, est en cours d'impression.

2. « Indépendamment des besoins que ressentent les individus et leurs familles, et qui donnent lieu aux consommations privées, les hommes en société ont des besoins qui leur sont communs, et qui ne peuvent être satisfaits qu'au moyen d'un concours d'individus et même quelquefois de tous les individus qui la composent. Or ce concours ne peut être obtenu que d'une institution qui disposent de l'obéissance de tous, dans les limites qu'admet la forme du gouvernement. » Jean-Baptiste SAY, *Cours complet d'économie politique pratique*, Paris, Guillaumin, 1840, II, p. 261. La référence se trouve dans le livre de Baumol (p. 146-149) cité n. 1.
3. Friederich von WIESER, The theory of Public Economy, in *Classics of the Theory of Public Finances*, éd. R. A. MUSGRAVE et A. T. PEACOCK, London, Macmillan, 1958, p. 190-201. Dans la suite, nous nous référerons souvent à cette anthologie. Notre historique ne se veut ni original, ni exhaustif, et un exposé complet ne serait qu'une digression inutilement longue.
4. Emil SAX, The Valuation Theory of Taxation, in *Classics*, p. 181 et 177-179.
5. L'approche de Adolph WAGNER a l'avantage sur celle de Sax de reconnaître la nécessité de la coercition étatique ; mais elle met davantage l'accent, semble-t-il, sur les modalités historiques qui affectent la taille des gouvernements que sur une théorie abstraite des biens publics : cf. Three Extracts on Public Finances, in *Classics*, p. 1-16.

premiers dépendant selon lui de celle des derniers, et arrive à en conclure plus ou moins que, pour chaque individu, l'utilité marginale des biens publics est égale à celle des biens privés, d'où une sorte d'équilibre⁶, c'est-à-dire une situation qu'on ne modifiera pas volontairement, à moins d'un changement des conditions de base.

Il est réfuté par Wicksell qui fait remarquer que le contribuable peut difficilement être en un point d'équilibre : « Si l'individu dépense son argent à des usages publics et privés de sorte que sa satisfaction soit optimale, il n'aura manifestement rien à payer à des fins publiques. » Qu'il verse beaucoup ou peu au Trésor public, « son incidence sur les prestations publiques sera si infime qu'en pratique lui-même ne sera pas à même de la percevoir »⁷. Les impôts sont donc des prélèvements forcés qui maintiennent le contribuable dans un état qui mérite mieux le nom de déséquilibre.

On voit comment, sur le chapitre des finances publiques, les théoriciens européens en venaient, par la critique de leurs erreurs réciproques, à affiner progressivement leur analyse pour aboutir, après des dizaines d'années, à Wicksell et à l'essai dans lequel il propose sa théorie de l'impôt « unanimement consenti » : ici, la conception du financement des services collectifs procurés par le gouvernement est enfin correcte, quoi qu'on puisse penser des propositions pratiques qui en découlent ; toutefois, Wicksell s'en tient au cas particulier du gouvernement, à l'exclusion du problème général de l'ensemble des organisations économiques, et ne se demande pas plus quelle est la taille minimale que doit avoir le « public » pour que sa théorie s'applique.

Pour l'essentiel, les successeurs de Wicksell acceptent son analyse du problème fondamental de la théorie des dépenses publiques⁸.

6. Ugo MAZZOLA, *The Formation of the Prices of Public Goods*, *Classics*, p. 159-193. Cf. aussi Maffeo PANTALONI, *Contribution to the Theory of the Distribution of Public Expenditure*, *Classics*, p. 16-27.

7. Knut WICKSELL, *A new Principle of Just Taxation*, *Classics*, p. 81-82.

8. Cf. par exemple Richard MUSGRAVE, *The Theory of Public Finance*, New York, McGraw Hill, 1959, particulièrement les chap. IV et VI ; Paul A. SAMUELSON, *The Pure theory of Public Expenditure*, in *Review of Economics and Statistics*, XXXVI, nov. 1954, p. 387-390 ; Erik LINDAHL, *Just Taxation. A Positive Solution*, in *Classics*, p. 168-177 et 214-233.

Seul peut-être Hans Ritschl tranche parmi les rares économistes⁹ qui refusent cette approche « individualiste ». Citons-le :

« La langue maternelle et la patrie créent une fraternité. La société libérale accueille tous ceux qui acceptent ses règles, mais seuls appartiennent à la communauté nationale ceux et celles qui partagent sa langue, son identité, sa mentalité... Un seul et même argent alimente les sociétés financières; un seul et même sang coule dans les veines des membres de la communauté...

« Toute conception « individualiste » de l'Etat est une aberration énorme... rien de plus qu'une idéologie d'épicier et de colporteur.

« L'économie d'Etat tend à la satisfaction des besoins communs... Lorsque l'Etat satisfait des besoins ou des ensembles de besoins individuels qui, pour des raisons techniques, ne pourraient être assouvis en dehors de lui, il ne le fait pas dans le seul but d'en tirer un revenu.

« Dans l'économie de marché règne en maître l'intérêt individuel, et le seul facteur, ou presque, gouvernant les relations est la recherche du profit, qui est, à juste titre, la base théorique solide de la science économique classique. Et ceci même dans le cas d'un grand nombre d'unités économiques qui, telles les associations, les coopératives ou les œuvres de charité, ont des structures internes reposant sur des motivations étrangères à l'intérêt individuel. *Au niveau interne, l'amour, le sacrifice, la solidarité ou la générosité peuvent être déterminants, mais, sans égard pour ces structures internes et les motivations qu'elles incluent, leurs relations réciproques et avec le marché sont gouvernées par l'intérêt individuel.* (Souligné par nous.)

« L'intérêt est donc la règle dans les rapports des membres de la société libre-échangiste; en revanche, l'économie d'Etat est caractérisée par un esprit communautaire au service de la collectivité. L'égoïsme cède la place à l'abnégation, la loyauté, le bien public... Cette manière de comprendre l'esprit communautaire et son pouvoir permet d'expliquer lumineusement l'usage de la coercition par l'appareil d'Etat : c'est le moyen de faire prévaloir pleinement l'esprit communautaire, qui est loin d'être également partagé entre tous les membres de la communauté.

« Il faut satisfaire les besoins collectifs objectifs. Même le militant politique qui devient responsable gouvernemental obéit à la pression des faits et subit un changement spirituel qui transforme en homme d'Etat le leader politique... On ne pourrait citer en Allemagne, dans les douze dernières années, un dirigeant qui ait échappé à cette loi »¹⁰.

L'argumentation de Ritschl est exactement l'inverse de notre approche du problème : il présuppose une curieuse dichotomie de

9. Citons encore Gerhard COLM, *Theory of Public Expenditure*, in *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, CLXXXIII, janv. 1936, p. 1-11, et Julius MARGOLIS, *A Comment on the Pure Theory of Public Expenditure*, in *Review of Economics and Statistics*, XXXVII, nov. 1955, p. 347-349.

10. Hans RITSCHL, *Communal Economy and Market Economy*, in *Classics*, p. 233-241.

l'âme humaine qui ferait que l'intérêt égoïste est la règle dans les transactions entre individus, tandis que l'esprit de sacrifice est sans limite dès qu'il s'agit des relations avec l'Etat ou un grand nombre d'organisations privées ; lesquelles associations, bien que fondées sur ledit esprit de sacrifice, deviennent à leur tour égoïstes dans leurs rapports avec d'autres associations. L'Etat, la race (ou, chez les marxistes, la classe) deviennent des entités métaphysiques dont les besoins « objectifs » et les motivations dépassent les individus qui les composent.

Les traditions majeures du XIX^e siècle économique, en particulier le « laissez-faire » britannique, ignorent superbement la théorie du bien public. Et lorsque les plus grands économistes anglais énumèrent les fonctions dévolues à l'Etat, la liste est en général assez brève, bien qu'elle inclue la défense nationale, la police, et tout ce qui concerne l'ordre et la loi ; et ils ne se demandent pas ce que ces diverses fonctions étatiques ont en commun¹¹. Leurs théories permettaient de voir globalement la plupart des besoins satisfaits par l'entreprise privée, si bien qu'on se croirait en droit d'attendre une explication systématique des fonctions exceptionnelles dévolues à l'Etat. Mais à part quelques vagues commentaires de John Stuart Mill et Henry Sidgwick¹², les meilleurs d'entre eux éludent le problème des biens collectifs. Encore au XX^e siècle, Pigou, dans son traité classique d'économie publique, traite des biens collectifs presque uniquement de manière implicite¹³.

La théorie marxiste des classes et de l'Etat

Si on peut accuser les Anglais d'omission à propos de la théorie de l'Etat, ce reproche ne s'applique certes pas à Karl Marx, qui développe une théorie économique de l'Etat aussi intéressante que provocatrice, à une époque où la plupart des autres économistes n'avaient

11. BAUMOL, p. 11.

12. *Ibid.*, p. 140-156, où on trouvera de longues citations des *Principes* de MILL et de ceux de SIDGWICK relatives à ce problème, et une discussion des commentaires de Frédéric BASTIAT, J. R. McCULLOCH et Friedrich LIST. Cf. également les commentaires de ENRICO BARONE et Giovanni MONTEMATINI, in *Classics*.

13. A. C. PIGOU, *A Study in Public Finance*, 3^e éd., London, Macmillan, 1949. On trouvera néanmoins une référence explicite à la p. 33.

pas encore abordé le problème. Dans la théorie de Marx, l'État est l'instrument par lequel la classe dirigeante domine les autres, c'est-à-dire les classes opprimées. Au stade capitaliste de l'Histoire, il apparaît comme « le comité exécutif de la bourgeoisie », protégeant la propriété des classes possédantes et adoptant pour politique son intérêt exclusif. D'après le *Manifeste du Parti communiste*, « le pouvoir politique, à proprement parler, est le pouvoir organisé d'une classe pour l'oppression d'une autre »¹⁴.

Cette conception est la conséquence naturelle de la théorie marxiste des classes. Pour Marx, « l'histoire de toute société jusqu'à nos jours, est l'histoire de ses luttes de classes »¹⁵ ; les classes sont « des groupes organisés d'intérêts humains »¹⁶, et elles sont uniformément égoïstes : l'intérêt de classe prime l'intérêt national et est étranger aux intérêts des classes ennemies ; une classe sociale n'est pas n'importe quel groupe d'individus partageant un certain statut ou dont les revenus sont compris dans un intervalle donné : les classes sont définies en terme de relation avec la propriété des moyens de production, d'un côté la classe exploitante, les propriétaires du capital productif qui s'approprient les plus-values et, de l'autre, le prolétariat, les exploités salariés qui ne possèdent rien¹⁷.

Ce dernier point est fondamental. Si Marx avait défini les classes en termes de position sociale ou de prestige, il n'aurait pas pu parler d'intérêt commun dans la mesure où des individus ayant des sources de revenus différentes (revenus du capital et revenus du travail) pourraient avoir des positions sociales comparables ; mais cette définition en termes de propriété permet d'explicitier les intérêts communs de la classe capitaliste et ceux du prolétariat, puisque dans chacun de ces

14. Karl MARX et Friedrich ENGELS, *The Communist Manifesto*, New York, League for the Industrial Democracy, 1933, p. 82; cf. aussi Ralf DAHRENDORF, *Class and Class conflict in Industrial Society*, Stanford, Californie, Stanford University Press, 1959, p. 13; *Manifeste du Parti communiste*, Paris, 1962, « 10-18 », p. 47.

15. MARX et ENGELS, *Communist Manifesto*, p. 59; *Manifeste du Parti communiste*, Paris, 1962, « 10-18 », p. 20.

16. DAHRENDORF, p. 35.

17. DAHRENDORF, p. 30-31. Cf. aussi Mandell M. BOBER, *Karl Marx's Interpretation of History*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1948, particulièrement les p. 95-96. Ici, Marx rejoint James MADISON qui écrit (*Federalist papers*, n° 10) : « La source la plus commune et la plus durable des factions a été la variété et l'inégalité du mode de distribution de la propriété. Les possédants et les démunis ont toujours eu des intérêts distincts au sein de la société ».

groupes les individus gagnent et perdent simultanément quand les prix et les salaires varient. L'un s'approprie la plus-value produite par l'autre ; et la classe exploitée peut réaliser qu'il est de son intérêt de se révolter et qu'elle est assez forte pour mettre fin à son exploitation. En résumé, les classes définies en termes d'intérêt économique sont prêtes à tous les moyens, violence y compris, pour parvenir à leurs fins.

L'égoïsme de l'individu est à l'image de celui de la classe. Marx n'avait que mépris pour les socialistes utopiques et tous ceux qui prêtaient à l'homme une nature foncièrement bonne. Il attribuait en grande partie au système capitaliste et à l'idéologie bourgeoise l'individualisme de son siècle : « La bourgeoisie... détruit toutes les relations féodales... Tous les liens complexes et variés... elle les a brisés sans pitié pour ne laisser d'autre lien entre l'homme et l'homme que le froid intérêt. Elle a plongé les ferveurs religieuses les plus extatiques, l'enthousiasme chevaleresque, le sentimentalisme philistin dans les eaux glacées du calcul égoïste »¹⁸. Mais cet égoïsme, éclatant dans la société bourgeoise, est une constante de l'histoire du monde civilisé. « L'âpreté sans voiles est le seul esprit de la civilisation, depuis ses premiers jours jusqu'aux temps présents ; la richesse, puis la richesse, et toujours la richesse, non la richesse de la société, mais celle de l'individu, fut son but unique »¹⁹. Marx taxait d'hypocrisie tous ceux qui parlaient de sacrifice et dénonçait l'idéologie comme le dernier vêtement dissimulant les intérêts privés ; l'argent des bourgeois dépensé pour « l'évangélisation des ordres inférieurs » était destiné à rendre les ouvriers « soumis aux règles des maîtres qu'il avait plu à Dieu de mettre au-dessus d'eux »²⁰. Il écrivait encore que « l'Eglise d'Angleterre, par exemple, pardonnera plus facilement une attaque dirigée contre 38 de ses 39 articles du dogme, que contre la trente-neuvième partie de ses revenus »²¹. Seul le communisme, primitif ou post-révolutionnaire, permet des comportements de type altruiste.

18. MARX et ENGELS, *Communist Manifesto*, p. 62.

19. Friedrich ENGELS, cité par BOBER, *Karl Marx's Interpretation*, p. 72. Bober ajoute : « Si les premiers économistes anglais n'ont considéré l'*homo economicus* que sous ses aspects pécuniaires, si Machiavel a inventé l'*homo politicus*, Marx est allé plus loin qu'eux » (p. 75-75).

20. Friedrich ENGELS, *Socialism, Utopian and Scientific*, New York, 1892, p. xxv, xxxi, xxxvi.

21. Karl MARX, *Capital*, éd. EVERYMAN, London, J. M. Dent, 1951, II, A 864-865 ; cf. aussi BOBER, chap. VI et VII, p. 115-156.

Cet insistance sur l'intérêt individuel, sur l'égoïsme des classes conduit les critiques à voir en Marx un utilitariste et un rationaliste. On tient même là la faille d'une théorie qui fait la part trop belle au rationalisme : c'est par exemple l'argument de C. Wright Mills, qui mérite une longue citation ; Mills pose en préalable à toute action d'une classe :

« 1) La compréhension rationnelle et l'identification avec les intérêts de sa classe ;

« 2) la compréhension et le refus des intérêts des autres classes ;

« 3) la compréhension et l'acceptation de tous les moyens politiques collectifs dans le but de réaliser collectivement sur le plan politique ce qui est dans l'intérêt de l'individu ; ... sous-jacent au modèle marxiste, on trouve toujours la nécessité psychologique et politique d'être « conscient des possibilités inhérentes » à la situation. *Ses fondements psychologiques sont aussi rationalistes que ceux du libéralisme.* Car la lutte passe par la reconnaissance des classes en compétition et de leurs intérêts incompatibles ; c'est un *calcul d'avantages* qui permet de passer du fait matériel à son interprétation consciente, et cette idée, comme l'a fait justement remarquer Veblen, est de type utilitariste, c'est-à-dire plus proche de Bentham que de Hegel.

« Le marxisme et le libéralisme reposent sur la même hypothèse rationaliste, à savoir que l'homme, dès qu'il en a la possibilité, en viendra naturellement à la conscience politique de ses intérêts propres ou de ceux de sa classe. »

L'inadéquation de cette vision marxiste d'un peuple suffisamment utilitaire et rationnel pour comprendre la nécessité de s'engager dans la lutte des classes est prouvée, aux yeux de Mills, par l'étendue de l'apathie politique :

« Cette indifférence, dit-il, est le signe majeur de la faillite des espoirs socialistes. »

« Mais, à propos de la politique aux Etats-Unis, on remarque avant tout l'indifférence générale du public... Il est étranger à la politique. Il n'y a pas de radicaux, de libéraux, de conservateurs, de réactionnaires ; rien que des « inactionnaires » en dehors du coup »²².

Pour conclure, les critiques reprochent à Marx de tout ramener à l'intérêt et à la rationalité individuels et, du fait que les conflits de classes ne sont pas aussi universels que Marx l'annonçait, déduisent que l'individu se soucie peu de ses intérêts de classe.

22. Toutes ces citations proviennent de C. Wright Mills, *White Collar*, New York, Oxford University Press, 1951, p. 325-328. Talcott Parsons voit également en Marx un utilitariste ; cf. *Social Classes and Class Conflicts in the Light of Recent Sociological Theory*, in *Essays in Sociological Theory*, Glencoe, Ill., Free Press, 1954, p. 323.

La logique du marxisme

En fait, il est illogique de conclure à l'absence de conflits de classes sous prétexte que Marx les avait surestimés. Au contraire, cette absence est due à un type de comportement utilitaire et rationnel. *Car les actions de classes n'auront pas lieu dès lors que les individus qui les composent agissent rationnellement.* Car un bourgeois a beau désirer un gouvernement qui serve sa classe, il n'est pas forcément de son intérêt d'agir pour promouvoir ce type de gouvernement ; que celui-ci arrive au pouvoir, il en profitera de toute manière puisque la théorie marxiste elle-même nous apprend que l'État œuvrera au bénéfice de la classe entière. Et de toute façon, un bourgeois isolé ne sera guère en mesure d'exercer une influence décisive sur le choix du gouvernement ; si bien que la raison exige d'un membre de la bourgeoisie qu'il ignore ses intérêts de classe et s'attache à son seul intérêt personnel. De même, le travailleur qui trouverait son bénéfice dans un gouvernement « prolétarien » jugera irrationnel de risquer sa vie et ses moyens de subsistance dans une entreprise révolutionnaire contre le pouvoir bourgeois ; l'hypothèse contraire serait aussi déraisonnable que celle d'une classe laborieuse acceptant volontairement de réduire ses heures de travail en vue d'améliorer sa rémunération. Car dans les deux cas, l'individu profitera du mouvement, qu'il y ait ou non participé²³. (On comprend ainsi que les révolutions « marxistes » aient été le fait d'une petite élite de conspirateurs venant à bout de gouvernements faibles à des périodes de désorganisation sociale. Les théoriciens de ce type de révolution sont Lénine et Trotsky, et non Marx. *Le Que faire ?* de Lénine²⁴ se réfère à la nécessité pour les communistes de s'appuyer sur une minorité choisie, disciplinée et prête à tous les sacrifices, plutôt que les intérêts de masse du prolétariat.)

L'action de classe marxiste a tous les caractères de l'entreprise

23. On retrouve la même erreur chez John R. COMMONS; cf. *Economists and Class Partnership* dans son recueil d'essais intitulé *Labor and Administration*, New York, Macmillan, 1913, p. 60.

24. V. I. LENINE, *What is to Be Done*, New York, International Publishers, 1929; cf. également Edmund WILSON, *To the Finland Station*, New York, Harcourt Brace, 1940, p. 384-404. Crane BRINTON a montré que les principales révolutions, communistes ou non, avaient été le fait d'un groupe étonnamment restreint; cf. *The Anatomy of Revolution*, New York, Random House, n. d., p. 157-163.

d'un grand groupe latent visant à satisfaire des buts collectifs, et comme dans tous les groupes de ce genre, l'individu trouvera son avantage à voir le poids et les sacrifices supporté par les autres. Par définition, une « législation de classe » avantage la classe comme un tout et non les individus et n'offre en aucun cas à ceux-ci une incitation à l'action. La relation de l'ouvrier au prolétariat est la même que celle de l'industriel à la bourgeoisie, du contribuable à l'Etat, de la firme en concurrence à son industrie.

Cette assimilation n'est pas gratuite ; Marx lui-même réserve parfois le terme de « classe » aux groupements organisés : « Tant que l'identité des intérêts ne se concrétise pas dans une communauté, une association nationale ou une organisation politique, il n'y a pas de classe »²⁵ ; et il insiste sur le rôle des syndicats et de la grève dans la lutte des classes. Voici comment Marx et Engels entrevoient le processus révolutionnaire dans le *Manifeste du Parti communiste* :

« Les heurts entre ouvriers isolés et bourgeois isolés prennent de plus en plus le caractère de heurts entre deux classes. Puis les travailleurs commencent à se regrouper (dans les syndicats) contre la bourgeoisie ; ils s'assemblent pour défendre leurs rémunérations et fondent des associations permanentes en prévision de leurs révoltes occasionnelles. Çà et là, la lutte tourne au soulèvement.

« Il arrive que les ouvriers soient victorieux, mais seulement à titre provisoire. Le vrai fruit de la bataille n'est pas dans son issue immédiate mais dans l'union toujours plus large des travailleurs »²⁶.

Mais ceux qui voudraient commencer la lutte en fondant une confédération pour défendre les salaires se heurtent à la résistance des individus dont ce n'est pas l'intérêt²⁷. D'où une inconsistance de la

25. Cité par DAHRENDORF, p. 13.

26. *Communist Manifesto*, p. 68-69. Beaucoup d'observateurs pensent que la croissance des syndicats minimise les chances d'une révolution communiste dans la mesure où, institutionnalisant la violence, elle tend à la contenir dans certaines bornes. Le succès des révolutions communistes a été plus complet dans des pays dépourvus de syndicats puissants. Cf. Seymour Martin LIPSET, *Political Man*, Garden City, NY, Doubleday, 1960, p. 21-22.

27. MARX semble parfois reconnaître ce problème mais n'y répond pas clairement. Citons par exemple : « La grande industrie concentre en un endroit une foule d'individus étrangers les uns aux autres et divisés par la rivalité. Mais la défense des salaires, leurs intérêts communs contre les patrons les réunissent dans un même esprit de résistance..., leurs combinaisons, d'abord isolées, se transforment d'elles-mêmes en groupes et, face au capital toujours uni, la permanence de leur association leur devient plus

théorie marxiste aussi longtemps qu'elle se fonde sur la poursuite rationnelle du bénéfice individuel. La non-réalisation de ses prédictions ne prouve pas, comme le croient certains, que les motivations économiques ne sont pas déterminantes, elle prouve seulement qu'il n'y a pas, au niveau individuel, d'incitation économique à la lutte des classes. Les critiques de Marx qui opposent sa cohérence logique à son irréalisme psychologique non seulement lui font crédit d'une consistance qu'elle est loin d'avoir, mais se trompent encore en attribuant à l'irrationalité du comportement économique l'absence des actions de classe annoncées par Marx : car on peut bien plus logiquement l'attribuer à des forces rationnelles.

Nous ne disons pas qu'une théorie du comportement *irrationnel* ne puisse justifier des actions de classe, dans la mesure où les différences sociologiques peuvent y conduire pour des raisons de type émotionnel²⁸. Une théorie des actions de classe mettant l'accent sur l'irrationnel et l'émotionnel (et non comme Marx sur le calcul égoïste et froid) aurait au moins le mérite de la cohérence. Comme Marx est parfois fort imprécis, il est possible qu'il fasse parfois allusion à une théorie de type psychologique ; possible, mais improbable car il aurait été alors obligé de parler de sincérité, de sublimation altruiste des intérêts de classe ; et d'admettre que les bourgeois sont si dévoués et désintéressés qu'ils négligent leur bénéfice propre pour celui de leur classe. Mais nous avons vu qu'il était loin d'une telle position, insistant sur l'égoïsme individuel et l'âpreté bourgeoise toujours opportuniste et définissant la classe en termes d'intérêt économique²⁹, tandis qu'il délaisse, au

fondamentale que leurs rémunérations... Dans cette lutte, véritable guerre civile, on réunit et on développe tous les éléments de la bataille qui se prépare. A ce moment, l'association prend un caractère politique. » Ce passage, extrait de *Misère de la philosophie*, est cité avec insistance par LÉNINE; cf. son essai sur Karl Marx in *Karl Marx, Selected Works in Two Volumes*, New York, International Publishers, n. d., I, p. 48-50.

28. Ce type d'attitude pourrait bien être influencé par la position économique de la classe. Mais il n'en faut pas moins distinguer entre une théorie sociologique des luttes de classe et celle fondée sur les incitations individuelles. Sur l'influence de l'appartenance à une classe sur le comportement politique, cf. Samuel LUBELL, *The Future of American Politics*, New York, Harper, 1952, particulièrement p. 59 et *circa*, et du même auteur, *Revolt of the Moderates*, New York, Harper, 1956, p. 103-120 ; V. O. KEY, *Politics, Parties and Pressure Groups*, New York, T. Y. Crosswell, 1958, p. 269-279.
29. D'un autre côté, MARX semble parfois admettre que les intérêts individuels ne sont pas décisifs pour ces actions de classe où il voit la force principale de l'Histoire. On se reportera à ses commentaires sur la rivalité au sein de la classe ouvrière et de la

contraire, le champ sociologique et psychologique qui serait celui d'une conscience de classe émotionnelle³⁰.

Tout nous suggère donc que le marxisme est une théorie fondée sur un comportement rationnel et utilitaire, et par là inconsistante. Mais quand bien même on lui chercherait des justifications de type irrationnel, on voit mal comment elle pourrait rendre compte de la *totalité* des bouleversements sociaux tout au long de l'Histoire ; et on peut conclure avec Joseph Schumpeter que la théorie marxiste des classes sociales n'est que « la sœur boiteuse » de sa magnifique interprétation économique de l'Histoire.

bourgeoisie, capable de rompre l'unité de classe (*Communist Manifesto*, p. 69). Cf. aussi la citation de Marx in LIPSET, *Political Man*, p. 24-25.

Marx insiste beaucoup sur la détermination des idées morales en fonction de la position sociale. Cf. Friedrich ENGELS, *Anti-Duhring*, New York, 1939, p. 104-105. Dans cet esprit, on notera la tendance apparente des mouvements révolutionnaires à recruter les individus dont les attaches de classe sont les plus faibles, et certains admettent que les déclassés, les « aliénés » sont les premiers à rejoindre les mouvements radicaux, religieux ou politiques, que ce soit le communisme ou la John Birch Society. Cf. Eric HOFFER, *The True Believer*, New York, New American Library, 1958, et William KONHAUSER, *The Politic of Mass Society*, Glencoe, Ill., Free Press, 1959, p. 14-15. Cf. aussi Erich FROMM, *Escape from Freedom*, New York, Holt, Rinehart & Winston, 1960, et David RIESMAN, *The Lonely Crowd*, New York, Doubleday Anchor, 1956.

30. On peut supposer encore que Marx avait en vue, non pas une théorie du comportement rationnel ou irrationnel, mais simplement une application empirique et métaphysique de la philosophie dialectique de Hegel. Marx insiste tant et plus sur l'importance du raisonnement dialectique pour comprendre les phénomènes sociaux et disait qu'il avait trouvé chez Hegel la dialectique sens dessus dessous et qu'il l'avait remise à l'endroit. L'essence de l'Histoire est le mouvement inexorable par lequel une classe dirigeante en évince une autre, comme l'antithèse d'une thèse. Un tel point de vue décourage toute critique du genre de la nôtre, car si on fait appel aux forces immanentes de l'Histoire, il importe peu que celles-ci s'appuient sur la poursuite rationnelle de l'intérêt individuel puisque le mouvement dialectique assurera de toute façon le changement de la classe dirigeante. Mais quelle que soit la part faite à la dialectique marxiste, il est clair que les concepts métaphysiques de ce type sont étrangers à une discipline aussi empirique que l'économie. Pour une discussion du « mysticisme dans la dialectique », cf. BOBER, p. 44. On trouvera un autre point de vue dans Joseph SCHUMPETER, *Capitalism, Socialism and Democracy*, London, George Allen & Unwin, 1954, p. 10.

THÉORIES ORTHODOXES DES GROUPES DE PRESSION

Le point de vue philosophique

DE même que les marxistes exaltent et glorifient la lutte des classes, ainsi beaucoup de non-marxistes exaltent et glorifient les groupes de pression. Un grand nombre de théoriciens connus, surtout aux Etats-Unis, louent sans restriction ou acceptent avec des réserves le principe du groupe de pression et jugent ridicules et infondées les inquiétudes que les journalistes ou les non-spécialistes manifestent à son égard¹. Tous ses thuriféraires présentent entre eux des différences notables, ils s'accordent toutefois sur un point : la fonction bénéfique que remplissent de tels groupes. Nombreux sont ceux qui soutiennent qu'ils se contrebalancent les uns les autres, de sorte que, en fin de compte, l'équilibre se trouvant rétabli, aucun n'a le pouvoir de porter préjudice au reste de la société.

Il serait difficile de tracer l'historique de ce courant de pensée. Mais on peut voir une de ses sources dans ce qu'on appelle la « théorie du pluralisme », dont les thèmes dépassent de loin le cas particulier du groupe de pression qu'ils ne touchent qu'occasionnellement. C'est une philosophie politique qui déplore que les pouvoirs exorbitants de

1. Voir Robert LUCE, *Legislative Assemblies*, Boston, Houghton, Mifflin, 1924; Stuart CHASE, *Democracy Under Pressure : Special Interests vs the Public Welfare*, New York, Twentieth Century Fund, 1945; Robert BRADY, *Business as a System of Power*, New York, Columbia University Press, 1943; Kenneth G. CRAWFORD, *The Pressure Boys*, New York, Julian Messner, 1939.

l'Etat en la matière restreignent le rôle constitutionnel des associations privées de toutes sortes telles que les syndicats, les Eglises, les coopératives. Opposée tout autant à l'Etat-nation des hégéliens qu'aux extrêmes de l'anarchisme et du « laissez-faire » individualiste, elle voit le salut dans une société où un grand nombre d'associations privées fonctionneraient comme médiatrices entre l'individu et l'Etat².

Le pluralisme favorise le développement des groupes de pression même si ce n'est pas là son propos, premièrement parce qu'il met l'accent sur la spontanéité, la liberté de l'adhésion qui caractérise l'association privée face à la contrainte étatique³. Écoutons un des tenants du pluralisme, A. D. Lindsay :

« La vie dans la communauté sociale est vécue par les individus sous toutes les formes de relations – églises, syndicats, institutions de tous genres. La vie religieuse, scientifique, économique de la communauté passe par eux, Chacun a son développement propre. Ils sont un lieu d'initiative, de spontanéité, de liberté. *Ce lieu ne peut être occupé par l'Etat et ses instruments de coercition* »⁴. (Souligné par nous.)

Les pluralistes ont emprunté en partie cette théorie à deux juristes fameux, l'Allemand Otto von Gierke et l'Anglais F. W. Maitland⁵.

2. Francis W. COKER, *Pluralism, Encyclopaedia of the Social Sciences*, XII, New York, Macmillan, 1934, p. 170-173; M. P. FOLLETT, *The New State-Group Organization the Solution of Popular Government*, New York, Longman, Green, 1918; Harold LASKI, *A Grammar of Politics*, 4^e éd., London, George Allen & Unwin, 1939, p. 15-286; Sir Ernest BARKER, *Political Thought in England, 1848-1914*, London, Oxford University Press, 1947, p. 153-160 et 221-224, et *Principles of Social and Political Theory*, Oxford, Clarendon Press, 1951, p. 47-88. Plur récemment, un nouveau genre de théorie pluraliste a soutenu que pour éviter tout danger « de mouvements de masses » tels que le nazisme et le communisme il est nécessaire qu'il existe, en dehors de l'Etat, une multitude de groupes politiques. Voir également William KORNHAUSER, *The Politics of Mass Society*, Glencoe, Ill., Free Press, 1959, et Harry ECKSTEIN, *A Theory of Stable Democracy*, Princeton, NJ, Center of International Studies, Princeton University, 1961. Je dois remercier ici le P^r Talcott Parsons qui, au cours d'une conversation, m'a suggéré que cette variété de pensée sociologique pourrait bien être considérée comme une nouvelle forme de pluralisme.
3. « Le pluralisme considère ces (associations volontaires)... comme impliquant le respect pour l'indépendance et l'initiative de groupes économiques professionnels et locaux « spontanés » qui correspondent à des unités d'intérêts et de fonctions « naturels », COKER, dans *Encyclopaedia of the Social Sciences*, XII, p. 172. Voir aussi Francis COKER, *Recent Political Thought*, New York, Appleton-Century-Crofts, 1934, p. 497-520.
4. A. D. LINDSAY, *The Modern Democratic State*, London, Oxford University Press, 1943, I, p. 245.
5. OTTO VON GIERKE, *Political Theories of the Middle Age*, trad. anglaise avec une introduction par F. W. MAITLAND, Cambridge, Eng., Cambridge University Press, 1900

Le problème auquel se sont intéressés d'abord les deux spécialistes est celui des associations privées auxquelles on refusait une « personnalité légale » – le statut des unités comportant des droits et des devoirs sanctionnés par la loi et ils trouvèrent dans la pensée et la pratique du Moyen Age une conception des groupes organisés et des associations qui insistait sur leur éclosion spontanée et qu'ils estimèrent pouvoir servir de base à une théorie moderne du droit. L'idée qu'une organisation privée était une formation indépendante volontaire reçut un appui ultérieur de la part de plusieurs savants, qui bien que n'adhérant pas toujours au pluralisme, n'en partageaient pas moins l'enthousiasme pour le type d'associations volontaires. Le sociologue américain John Dewey est l'un d'entre eux⁶. Enfin, le pluralisme dans l'association privée est un des thèmes favoris des corporatistes français. Paul-Boncour, qui devait par la suite devenir Premier Ministre, soutenait que l'histoire des associations professionnelles régionales ou autres montrait qu'à tous les âges et dans tous les pays de tels groupes étaient nés spontanément et avaient fini par devenir une force décisive dans leur branche d'industrie ou d'activité⁷. A l'instar de Paul-Boncour, l'illustre sociologue français Emile Durkheim avait des positions proches du corporatisme en ce sens qu'il croyait dans les causes sociologiquement naturelles et les effets psychologiques bienfaisants d'un réseau d'associations organisées selon les secteurs d'activité et était partisan d'un système de gouvernement où ce type de groupe jouerait un rôle éminent⁸.

et *Natural Law and the Theory of Society, 1500-1800*, trad. anglaise et introd. de Ernest BARKER, Cambridge, Eng., Cambridge University Press, 1950; F. W. MAITLAND, *Moral Personality and Legal Personality*, in *Maitland-Selected Essays*, éd. H. D. HAZELTINE, G. LAFSEY et H. H. WINFIELD, Cambridge, Eng., Cambridge University Press, 1936, p. 223-239.

6. John DEWEY, *The Public and Its Problems*, 3^e éd., Denver, Allan Swallow, 1954, p. 22-23, 26-27, 28-33, 72-73, et 188.
7. Joseph PAUL-BONCOUR, *Le fédéralisme économique : étude sur les rapports de l'individu et des groupements professionnels*, Paris, Félix Alcan, 1900 et *Reflections of the French Republic*, trad. anglaise de Georges MARION Jr., New York, Robert Speller & Sons, 1957, I, p. 40 et 138-147.
8. Emile DURKHEIM, *Le suicide*, Paris, Félix Alcan, 1897 et *The Division of Labor in Society*, trad. anglaise de Georges SIMPSON, Glencoe, Ill., Free Press, 1947, notamment p. 1-31. Voir aussi Mathew H. ELBOW, *French Corporative Theory 1789-1948*, New York, Columbia University Press, 1953, p. 100-118.

Pour avoir le point de vue d'un politicien anglais sur la nécessité d'un Parlement élu sur la base des catégories socioprofessionnelles, voir L. S. AMERY, *Thoughts on the Constitution*, London, Oxford University Press, 1953, p. 64-69.

La conception de l' « Etat corporatiste » – un gouvernement élu selon un scrutin fondé sur les catégories socioprofessionnelles plutôt que selon un découpage géographique des circonscriptions – offre peut-être quelque similitude avec la thèse selon laquelle les groupes de pression, compte tenu de leurs effets bénéfiques, devraient jouer un rôle plus important. La théorie corporatiste d'un Etat a joui pendant longtemps d'une grande popularité sur le continent, notamment en France où une de ces variantes a été défendue aussi bien par de nombreuses organisations catholiques (elle a été encouragée officiellement par le Vatican)⁹ que par le Président Charles de Gaulle¹⁰. La volonté d'asseoir l'organisation politique sur les catégories socioprofessionnelles et sur les métiers plutôt que sur des bases géographiques a caractérisé aussi certains courants de pensée syndicaliste ou fasciste et elle s'est, dans une certaine mesure, exprimée et réalisée dans l'Italie fasciste et dans la France de Vichy¹¹.

Economie institutionnelle et groupe de pression

L'un des plus brillants défenseurs d'un scrutin selon les catégories professionnelles est l'économiste John R. Commons¹², et dans son cas, sa prise de position en faveur d'un tel mode d'élection est directement liée au soutien véhément qu'il apporte aux groupes de pression. A un certain moment, Commons a réclamé que chaque groupe d'intérêt puisse élire directement ses représentants, lesquels représentants constitueraient le véritable corps législatif de l'Etat¹³.

9. Pius XI, *Quadragesimo Anno*.

10. ELBOW, *passim*, notamment p. 81-96, 100-118, 197-204.

11. COKER, *Recent Political Thought*, p. 229-290, 460-496; ELBOW, *passim*; Richard HUMPHREY, *Georges Sorel*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1951, *passim*, notamment p. 193-194. A certains égards, les idées d'Adolph BERLE sur le rôle politique que devraient jouer les corporations offrent également une parenté avec le pluralisme; voir *The Twentieth Century Capitalist Revolution*, New York, Harcourt, Brace, 1954, et *Power without Property*, New York, Harcourt, Brace, 1959.

12. John R. COMMONS, *Representative Democracy*, New York, Bureau of Economic Research, n. d.; *Institutional Economics*, Madison, University of Wisconsin Press, 1959, II, p. 887-903; *The Economics of Collective Action*, New York, Macmillan, 1950.

13. Voir chap. II, intitulé « Representation of Interests » dans *Representative Democracy* de COMMONS. Pour revenir aux premiers principes d'un gouvernement représentatif (historiquement aussi bien que logiquement), chacun de ses intérêts divers devrait

G. D. H. Cole et d'autres socialistes de tendance corporatiste se sont fait les porte-parole d'un système analogue en Angleterre¹⁴. Mais le plus souvent Commons s'est contenté d'affirmer que les groupes de pression étaient les forces les plus représentatives et les plus bénéfiques à la politique économique aux Etats-Unis.

L'idée maîtresse de Commons est que les mécanismes du marché ne réussissent pas d'eux-mêmes à obtenir de bons résultats dans les divers secteurs de l'économie et que cette carence est due aux disparités existant entre le pouvoir de négociation des différents groupes. Une action collective patronnée par le gouvernement se montre impuissante à effacer ses inégalités à moins que les groupes de pression ne le contraignent à entreprendre les réformes nécessaires, puisque les politiciens de l'appareil et les riches tiennent dans leurs mains le pouvoir législatif. Ainsi, aux yeux de Commons, les groupes de pression étaient virtuellement un moyen indispensable pour assurer un ordre écono-

avoir le droit de s'associer pour leur compte et d'élire leurs porte-parole. Les Noirs éliraient alors Booker T. Washington; les banquiers Lyman J. Gage et J. Pierpont Morgan...; les syndicats éliraient Samuel Gompers et P. M. Arthur; le clergé élirait l'archevêque Corrigan et le Dr Parkhurst; les universités éliraient Seth Low et le Président Eliot... Mais ce n'est que rarement que l'un de ces hommes peut être élu aujourd'hui par le suffrage populaire dans les circonscriptions ou les districts où ils restent souvent à croupir... Mais en même temps, ce principe est en train inconsciemment de se frayer un chemin. Il n'y a pas un mouvement social des vingt dernières années plus silencieux ni plus puissant que l'organisation des intérêts privés » (p. 23-24). Voir encore Harvey FERGUSON, *People and Power*, New York, William Morrow, 1947, notamment p. 110-111. Un des défauts d'un Parlement élu sur la base des groupes de pression est qu'aucun législateur ne peut léser un intérêt en faveur d'un autre, si bien que le degré de compromission nécessaire au fonctionnement continu de la démocratie ne saurait être atteint.

14. « C'est une absurdité de parler d'un homme en représentant un autre, ou un certain nombre d'autres...; une chose telle que la représentation d'une personne par une autre est impensable, parce que par sa nature même, un homme est un être qui ne peut être représenté... Nous pensons qu'il n'y a représentation authentique que lorsque les représentants représentent non un individu mais des groupes ayant un certain nombre d'objectifs en commun; il est vain de chercher à représenter Smith, John et Brown par l'intermédiaire de Robinson mais si Smith, Jones et Brown ont un intérêt commun en quelque matière, en tant que producteurs ou joueurs de football, etc., il est tout à fait légitime qu'ils désignent Robinson pour promouvoir à leur place et en leur faveur leurs objectifs communs. Ceci signifie que toute représentation, si nous voulons être précis, n'est pas une représentation de personnes mais seulement la représentation de buts communs; ou, en d'autres termes, toute vraie représentation est nécessairement une représentation fonctionnelle. » Cette citation est tirée du *Guild Socialism* de G. D. H. COLE dans *Introduction to Contemporary Civilization in The West*, publié et préparé par la Columbia University, II, p. 889. Cf. également *Self-Government in Industry*, London, G. Bell & Sons, 1917.

mique juste et rationnel¹⁵. Les conflits entre les multiples groupes d'intérêt étaient les véhicules des réformes et du progrès. L'économiste, pensait Commons, ne devait pas rechercher une législation économique qui viserait à l'intérêt de la société tout entière, mais bien plutôt s'affilier à quelque classe, en tant que groupe de pression, et le conseiller quant aux mesures à prendre pour défendre son intérêt à longue échéance. Après tout c'est pour s'être identifiés avec les classes commerçantes et industrielles montantes de l'Angleterre du XIX^e siècle que les économistes classiques en sont venus à exercer une influence décisive sur la politique économique de la Grande-Bretagne¹⁶.

Mais l'aspect le plus intéressant de la pensée de Commons, pour ce qui regarde notre propos actuel, est la croyance que les groupes de pression sont plus représentatifs du peuple que les législatures fondées sur la représentation territoriale. Dans son dernier livre, rédigé en collaboration avec Kenneth Parsons où il résume sa thèse, il écrit :

« Un indice majeur en ce qui concerne les groupes de pression est la concentration récente de leurs quartiers généraux à Washington, la capitale politique du pays. *Les groupes de pression deviennent réellement un parlement des corps de métiers du peuple américain plus authentiquement représentatif que le Congrès élu selon un découpage géographique des circonscriptions.* (Souligné par nous.) Ils sont le pendant informel de l'Etat corporatiste de Mussolini, l'Etat italien réparti par secteurs professionnels »¹⁷.

La ferveur de Commons va jusqu'à lui faire dire que les groupes de pression et tout spécialement les syndicats, les coopératives agricoles sont les institutions les plus vigoureuses de la société et les forces vives de la démocratie. La liberté de former des groupes de pression est, de toutes les libertés démocratiques, la plus fondamentale. Si la législation traditionnelle a été capable de résister aux assauts du communisme et du fascisme, c'est surtout, estime-t-il, qu'elle permet à son tour la

15. *Economics of Collective Action* de COMMONS, *passim*, notamment p. 33, 59, 262-291; *Institutional Economics*, *passim*; et *The Legal Foundations of Capitalism*, Madison, University of Wisconsin Press, 1957, *passim*.

16. *Economists and Class Partnership*, in *Labor and Administration*, New York, Macmillan, 1913, un recueil d'articles de COMMONS, p. 51-71 et notamment p. 54 et 67.

17. COMMONS, *Economics of Collective Action*, p. 33; voir encore p. 59, 262-277 et 291. Parfois, sans trop se soucier apparemment d'être conséquent avec lui-même, Commons déclare que certains grands groupes n'étaient pas du tout bien organisés. Ceci était vrai particulièrement pour les agriculteurs, *ibid.*, p. 213 et *Institutional Economics*. II, p. 901-902.

liberté de s'associer en groupes d'intérêt ou de pression afin d'assurer sa survie.

« Mais la plus impérieuse de toutes les raisons en faveur de l'amélioration de la législation, c'est la protection qu'elle peut apporter aux associations volontaires... Les droits de l'homme actuellement sont ces droits de libre association..., les libertés civiles qui rendent possible l'association volontaire des syndicats, des coopératives de cultivateurs, des sociétés d'affaires et des partis politiques. C'est leur association et non l'ancien individualisme, l'action libre des individus qui constitue le rempart du libéralisme et de la démocratie moderne contre le communisme, le fascisme ou le capitalisme de la finance »¹⁸. (Souligné par nous.)

Cet aspect de la pensée de Commons a été repris et développé à une époque plus récente par Kenneth Parsons, le disciple et l'interprète le plus profond de Commons¹⁹. Enfin certains points de la théorie de Kenneth Galbraith concernant le rôle de contrepois que peut jouer l'action politique des groupes de pression rejoignent les vues de Commons²⁰.

Théories modernes des groupes de pression : Bentley, Truman, Latham

Ce n'est pas parmi les économistes, mais parmi les spécialistes de sciences politiques que la thèse de Commons sur les groupes de pression a trouvé le plus d'adeptes. Les spécialistes de sciences politiques ont, en effet, élaboré une théorie du comportement de groupe offrant des similitudes frappantes avec les arguments exposés par Commons. L'idée que les intérêts de groupe sont des facteurs absolument décisifs du comportement économique et politique est admise par presque tous sinon par tous les penseurs de cette discipline. Comme le souligne Earl Latham dans son ouvrage *The Group Basis of Politics* :

« Les auteurs américains qui ont traité de politique ont été de plus en plus amenés à adopter le point de vue que le groupe est la forme politique fonda-

18. COMMONS, *Institutional Economics*, II, p. 901-903.

19. Kenneth PARSONS, Social Conflicts and Agricultural Programs, *Journal of Farm Economics*, XXIII, novembre 1941, p. 743-764.

20. John Kenneth GALBRAITH, *American Capitalism : The Concept of Countervailing Power*, London, Hamish Hamilton, 1952, notamment chap. X : « Countervailing Power and the State », p. 141-157.

mentale »²¹. Le P^r Latham lui-même est d'accord avec cette thèse. « On a souligné et répété que la structure de la société est associationnelle. Les groupes en sont la base... Ce qui est vrai pour la société, est vrai pour la... communauté économique »²².

L'analogie entre la pensée de Commons sur le comportement du groupe en économie et en politique et le courant de pensée politique classique peut être facilement illustrée. Le P^r Latham s'y emploie avec une parfaite clarté :

« Le concept de groupe... a été utile en apportant aux économistes une connaissance des institutions humaines au moyen desquelles les hommes extraient le charbon, fabriquent le savon, instaurent le crédit et répartissent les ressources de la production. Commons, Veblen, Clark, Andrew et d'autres pionniers de l'étude empirique de formes de groupes économiques telles que les banques, les corporations, les syndicats, les compagnies de chemin de fer, les courtiers, etc., ont largement contribué à réviser la notion que quelque droit objectif indépendant des hommes remplissait de quelque manière chaque bourse en proportion directe et exacte de la contribution de son possesseur à la totalité des biens et des services de la société. Il y a un siècle, la théorie économique a fixé, par définition, la nature de l'univers économique et a essayé d'établir, par déduction, ses caractéristiques : un monde économique peuplé par une multiplicité d'individus isolés, où s'allier était une déviation pathologique. Un tel univers *défini* (et non observé) ne pouvait manquer de se refléter dans le domaine du discours. Nous nous sommes détachés de cette vision au point qu'il a fallu inventer un nouveau vocabulaire pour expliquer le fonctionnement d'une communauté économique formée d'agrégats, de blocs, de cellules et d'assemblages de gens et de choses et non d'individus en vase clos. Il est difficile à des économistes modernes de traiter de leur discipline sans référence aux notions d'« oligopoles », de « concurrence imparfaite », de « concurrence monopoliste » et autres phénomènes de groupes observables dans la communauté économique »²³.

Ce qu'il y a de significatif dans cette citation n'est pas qu'elle néglige le fait que la concurrence monopoliste comme la concurrence imparfaite sont en réalité fondées sur des postulats tout aussi individualistes que la concurrence parfaite, mais plutôt la croyance que les intérêts et le comportement de groupe sont des forces primordiales en

21. Earl LATHAM, *The Group Basis of Politics*, Ithaca, NY, Cornell University Press, 1952, p. 10; voir aussi David B. TRUMAN, *The Governmental Process*, New York, Alfred A. Knopf, 1958, p. 46-47.

22. LATHAM, p. 17.

23. *Ibid.*, p. 4-5.

économie, de même que dans le comportement politique. Cette doctrine semble se ramener à l'affirmation suivante : pour comprendre les forces essentielles qui sont en jeu tant dans le domaine économique que politique, on considère les intérêts de groupe plutôt que les intérêts individuels. Pour Commons et Latham, les intérêts de groupe sont prédominants, les intérêts individuels secondaires.

Latham n'a pas tort de souligner le lien étroit entre la théorie du groupe des sciences politiques américaines et la tradition pluraliste. Les premiers penseurs pluralistes, les « pluralistes philosophes » se voient attribuer le mérite d'avoir compris que « le groupe était à la base de la société à la fois dans les communautés politique et économique »²⁴. Alors qu'on loue les premiers pluralistes d'avoir saisi le caractère fondamental et inévitable de l'action politique et économique en faveur des intérêts de groupe, on les blâme pour avoir failli à la tâche d'examiner « les formes, les mutations et les permutations du groupe dans un esprit scientifique »²⁵. Les spécialistes de sciences politiques contemporains peuvent être également rangés dans la catégorie des pluralistes dans la mesure où ils s'intéressent à la pluralité des formes que prend le groupe mais leur rigueur « scientifique » et théorique exige qu'on leur applique de surcroît l'épithète d'« analytique » afin de les distinguer de leurs prédécesseurs, les pluralistes philosophes²⁶. Dans ces conditions tous les « théoriciens du groupe » modernes sont des « pluralistes analytiques » et c'est sous ce nom que nous les désignerons dans cette étude.

Le plus important de ces pluralistes « modernes » ou « analytiques » a été Arthur F. Bentley²⁷ dont l'ouvrage, *The Process of Government*, a inspiré la plupart des spécialistes de sciences politiques qui ont adopté « l'approche de groupe »²⁸. Son livre, l'un de ceux qui a exercé

24. *Ibid.*, p. 8.

25. *Ibid.*, p. 9.

26. *Ibid.*, p. 9.

27. ARTHUR F. BENTLEY, *The Process of Government*, Evanston, Ill., Principia Press, 1949. Bien que cet ouvrage ait été publié d'abord en 1908, et soit ainsi contemporain de beaucoup parmi les premiers pluralistes « philosophes », son approche est tout à fait en accord avec les sciences politiques modernes.

28. TRUMAN, p. IX, LATHAM, p. 10; ROBERT T. GOLEMBIEWSKI, *The Group Basis of Politics : Notes on Analysis and Development*, *American Political Science Review*, LIV, décembre 1960, p. 962; WILLIAM J. BLOCK, *The Separation of the Farm Bureau and the Extension Service*, Urbana, University of Illinois Press, 1960, p. 2.

l'influence la plus décisive sur les sciences sociales aux Etats-Unis, consiste pour une part notable en une attaque contre certaines erreurs de méthode qui ont entravé l'étude de la politique, mais surtout en une discussion du rôle dominant joué par les groupes de pression dans la vie économique et politique.

Aux yeux de Bentley, le fait économique est capital. Auteur d'une histoire de l'économie, il s'est longtemps considéré lui-même comme un économiste²⁹. La prospérité est d'après lui l'un des facteurs principaux de dissension dans la société³⁰. Il semble que ce soit avant tout son intérêt pour les questions économiques qui l'ait amené à se tourner vers l'étude des groupes de pression. « Je dois dire, écrit-il dans *The Process of Government*, que mon intérêt pour la politique n'est pas premier, il découle de mon intérêt pour la vie économique, et j'espère que cette approche me permettra en dernier ressort de mieux cerner le phénomène économique que je n'y ai réussi jusqu'ici »³¹.

Sa conception du groupe de pression en tant que force principale n'est toutefois pas limitée à la sphère économique, bien qu'apparemment celle-ci soit à ses yeux primordiale. « La tâche principale dans l'étude de toute forme de vie sociale est d'analyser ces groupes », affirme-t-il. « Quand ils sont convenablement cernés, tout est établi, et par tout j'entends bien dire tout »³². En outre, à la base de ces groupes, on trouve des *intérêts*. « *Point de groupe sans un intérêt*. L'intérêt, dans le sens où il est utilisé ici, est l'équivalent d'un groupe »³³. Une étude empirique nous permettra de déterminer ces intérêts de groupe. Bentley pense que tant qu'un intérêt ne s'est pas traduit par une action de groupe, il n'existe pas.

Si les intérêts de groupe représentent quelque chose, les intérêts individuels, eux, ne représentent rien. Ce qui importe ce sont les intérêts communs d'une collectivité, non les pertes ou les gains d'un simple individu.

« L'individu comptant en soi et investi d'une unité extra-sociale personnelle est une fiction. Mais la moindre parcelle d'activité, qui est

29. Myron Q. HALE, *The Cosmology of Arthur F. Bentley*, *American Political Science Review*, LIV, décembre 1960, p. 955.

30. BENTLEY, p. 462.

31. *Ibid.*, p. 210.

32. *Ibid.*, p. 208-209.

33. *Ibid.*, p. 211; souligné par nous.

tout ce que nous savons de lui, peut être considérée d'une part comme se rapportant à l'individu, d'autre part comme une activité d'un groupe social. Le premier point de vue est d'une importance capitale pour interpréter la société ; le second est essentiel au début, à la fin et continuellement »³⁴. Si la notion d'intérêt individuel est une fiction, il en va de même pour celle d'intérêt national. Tous les intérêts de groupe renvoient à des groupes qui n'intéressent qu'une fraction de la société ou de la nation³⁵. En général, écrit Bentley, une enquête sur « l'ensemble de la société mettra en lumière le fait qu'il s'agit simplement du groupe ou de la tendance représentés par l'homme interrogé qui s'érige en porte-parole de la société tout entière »³⁶. Cette situation découle logiquement du modèle de Bentley puisqu'il définit les groupes en termes de leurs conflits mutuels et pense qu'« un groupe d'intérêt n'a de sens que confronté à d'autres groupes d'intérêt »³⁷.

En définissant les intérêts de groupe en termes d'affrontements, c'est-à-dire en écartant l'idée d'un intérêt de la société considérée comme un tout, Bentley était en droit de déclarer que la résultante des pressions de groupe était le seul et unique facteur déterminant le cours de la politique gouvernementale. « La pression, dans l'acception que nous donnons à ce terme, est toujours un phénomène de groupe. Elle indique la poussée et la résistance des groupes entre eux. L'équilibre des différentes pressions est l'état réel de la société »³⁸. Le gouvernement, dans l'optique de Bentley, est l'ajustement ou l'équilibre des intérêts³⁹. A présent les grandes lignes du schéma sont évidentes. En posant qu'il n'existe pas d'intérêts individuels, que chaque groupe a ses intérêts propres, que ses intérêts se traduisent inmanquablement par une action collective et qu'il n'est point d'action qui englobe tous les individus d'une société, Bentley a beau jeu de conclure que toutes les

34. *Ibid.*, p. 215; voir aussi p. 166-170 et 246-247.

35. « L'Etat lui-même n'est pas du tout un facteur de notre recherche. Il est comme le « tout social » : nous ne nous intéressons pas à lui en tant que tel, nous ne nous intéressons qu'aux procès et aux mécanismes dont il est le siège. » *Ibid.*, p. 263; voir aussi p. 217-222, 271, 422, 443-444 et R. E. DOWLING, *Pressure Group Theory : Its Methodological Range*, *American Political Science Review*, LIV, décembre 1960, p. 944-954, et notamment p. 944-948.

36. BENTLEY, p. 220; pour une vue analogue, TRUMAN, p. 51.

37. BENTLEY, p. 271; il dit également que l'« activité qui reflète un groupe, pour grand qu'il soit, reflète toujours l'activité de ce groupe contre quelque autre groupe » (p. 240).

38. *Ibid.*, p. 258-259.

39. *Ibid.*, p. 264.

« droit de regard du peuple » a un sens c'est celui-là »⁴². Les lois, admet notre auteur, fonctionnent parfois d'une manière imparfaite mais lorsque les intérêts particuliers deviennent trop puissants, c'est un concert de protestations⁴³. Il n'est pas à craindre que les intérêts particuliers se chevauchent ; c'est un moyen excellent et efficace pour équilibrer les intérêts de groupe⁴⁴.

Avec toute l'insistance qu'il apporte à souligner l'importance et les heureux effets des pressions, Bentley est muet ou presque quant aux raisons pour lesquelles les besoins des différents groupes sociaux tendent à se traduire en une pression politiquement ou économiquement efficace. Pas plus qu'il n'examine avec soin ce qui pousse les groupes à s'organiser et à agir, ou pourquoi certains groupes sont influents dans des sociétés données et certains dans d'autres et à des époques diverses⁴⁵. Les disciples de Bentley ont toutefois essayé de combler cette lacune.

David Truman, dans son célèbre *The Governmental Process*, a mis un soin particulier à suppléer cet oubli dans la théorie de son maître. Pour l'essentiel le Pr Truman a proposé une variante plus élaborée de la théorie sociologique des associations volontaires tendant à montrer que les pressions exercées par un groupe organisé et efficace se manifestent lorsque le besoin s'en fait sentir⁴⁶. A mesure que la société devient plus complexe, déclare Truman, et que le groupe augmente et se diversifie obligatoirement, elle tend naturellement à créer des associations supplémentaires afin de stabiliser les relations des différents groupes. L'accroissement de la spécialisation et de la complication de la machine sociale réclame la formation d'un plus grand nombre d'associations, et un plus grand nombre d'entre elles

42. *Ibid.*, p. 454.

43. *Ibid.*, p. 454-455.

44. « La « double appartenance » est toutefois, en réalité, le processus législatif le plus caractéristique. Lorsqu'on en condamne le principe, c'est seulement parce qu'on l'oppose à quelque esprit civique abstrait qui est supposé inspirer les législateurs, ou qui devrait en tout cas les inspirer et qui leur permet de trancher avec un calme olympien de ce qui est le meilleur « pour tout le monde ». Comme rien ne peut être mieux pour tout le monde à la fois, les appareils des groupes étant ce qu'ils sont, la démonstration ne prouve rien même si tous les arrêtés législatifs ne se ramènent pas aux activités des groupes d'intérêt. Et quand nous avons assimilé le processus législatif au jeu des groupes d'intérêt, la double appartenance ou les concessions mutuelles apparaissent comme l'essence même du processus. C'est le compromis... C'est le marchandage. C'est l'ajustement des intérêts. » (*Ibid.*, p. 370-371.)

45. Voir cependant ses p. 460-464.

46. TRUMAN, p. 23-33, 39-43, et 52-56.

sont appelées à réussir car il est dans la nature même de la vie en société que naissent des organisations aptes à satisfaire aux besoins nouveaux.

« Avec la spécialisation et la frustration continuelle d'espoirs jusque-là solidement enracinés, consécutive à la rapidité des changements dans les techniques, la *prolifération des associations est inévitable* (les italiques sont de nous). Ces développements se suivent de si près en fait que le taux de formation des associations peut servir d'indice de la stabilité sociale, et leur nombre d'indice de complexité. Des sociétés simples n'ont pas d'associations (dans le sens technique du terme); à mesure qu'elles gagnent en complexité, c'est-à-dire à mesure que les groupes institutionnalisés plus hautement différenciés se multiplient, les sociétés comptent un nombre croissant d'associations»⁴⁷.

L'augmentation « inévitable » des associations aura forcément un impact sur le gouvernement. Les associations entreront en contact avec les instances gouvernementales à chaque fois qu'elles le jugeront opportun⁴⁸. Cette tendance des organisations à se constituer pour satisfaire aux besoins des groupes sociaux est particulièrement nette dans le domaine économique.

« Il y a indubitablement des mobiles à cette prédominance des associations issues d'institutions économiques... La tentative utopique, pour reprendre l'expression de Polanyi, de constituer un régime de marché totalement autorégulateur a provoqué une série de désordres et de ruptures. Cette tentative impliquait une politique précise qui consistait à traiter les facteurs fictifs de la terre, du travail et du capital comme s'ils avaient une existence réelle, faisant abstraction du facteur humain et de son influence immédiate sur le bien-être des gens. La poursuite de cette politique a inévitablement entraîné dans son sillage souffrances, déchirements, chômage, d'amples oscillations des prix, du gaspillage, etc. Ces *dérèglements ont fatalement conduit à la formation d'associations de possédants, de travailleurs, de cultivateurs – agissant sur le gouvernement pour tempérer et freiner les abus du système* au moyen de taxations, de subsides, de garanties de salaire, d'assurances sociales, etc. »⁴⁹. (Souligné par nous.)

Truman semble persuadé que les « souffrances », « les déchirements » et le « dérèglement » aboutissent d'une manière quasi inéluctable à une pression politique *organisée*. Les groupes défavorisés qui ont besoin d'une organisation l'obtiendront effectivement. Mais les récents événements de la vie politique ne confirment pas toujours ce point de

47. *Ibid.*, p. 57.

48. *Ibid.*, p. 52, 55.

49. *Ibid.*, p. 61. Truman attribue en partie la prépondérance des associations économiques à la rapidité des mutations techniques.

vue. Selon le modèle de Truman, les associations les plus nombreuses auraient dû voir le jour au cours de la révolution industrielle (période qui se distinguait par les « souffrances » et la « désagrégation »). Mais, comme il le souligne lui-même, le rythme auquel les associations se sont constituées s'est accéléré au cours de ces dernières années⁵⁰, qui ont été pourtant marquées par la prospérité et la stabilité.

En dehors de cet essai d'amender la théorie de Bentley, en la complétant par un exposé des raisons pour lesquelles les besoins et les intérêts des groupes débouchent sur une pression politique organisée, Truman a cherché à respecter jusque dans ses moindres méandres et détours la thèse de Bentley. Comme Bentley, il tient pour négligeables les intérêts individuels ; les intérêts de groupe, les comportements de groupe et les pressions de groupe comptent seuls à ses yeux⁵¹.

Non seulement Truman partage l'opinion de Bentley selon laquelle les pressions de groupe déterminent entièrement et exclusivement la position d'équilibre final du système social, mais il est encore moins bien fondé que son maître à soutenir que l'équilibre ainsi obtenu est juste et souhaitable⁵². Le P^r Truman avance deux arguments en

50. *Ibid.*, p. 55, 60. Si l'on s'en tient à la théorie de Truman, les plus grands syndicats anglais auraient dû voir le jour pendant la révolution industrielle, non dans les années paisibles qui ont suivi 1850, et les syndicats américains auraient dû croître surtout au cours des années agitées de la révolution industrielle qui a suivi la guerre de Sécession ou entre 1929 et 1933 et non avant et pendant les deux guerres mondiales. En outre il faut tenir compte du contexte législatif : les syndicats anglais, par exemple, ont été mis hors la loi pendant une partie de la révolution industrielle. Truman souligne à juste titre que le mécontentement et la désaffection sont plus grands en période de crise économique ; j'ai moi-même utilisé ce type d'argument dans *Rapid Growth as a Distabilizing Force*, *Journal of Economic History*, XXIII, décembre 1963, p. 529-552.

51. Truman suit également son maître en négligeant l'intérêt général, social ou national. « En développant une interprétation de la politique en termes de groupe, commente-t-il p. 51, nous n'avons pas besoin de prendre en compte l'intérêt global car celui-ci n'existe pas. »

52. Il ne s'ensuit pas que la résultante des activités de pression sera sans danger, encore moins bienfaisante, quand bien même l'équilibre des pouvoirs empêcherait tout groupe de pression de prendre une position dominante. En admettant qu'il fonctionne harmonieusement, un tel système sera toujours inefficace. Si chaque industrie reçoit une fraction équitable des faveurs gouvernementales par le biais de ces groupes de pression, l'industrie dans son ensemble aura tendance à fonctionner moins efficacement et chaque groupe s'en trouvera plus mal que si un seul d'entre eux ou aucun n'avait vu ses intérêts particuliers favorisés. Il est difficile d'imaginer une politique rationnelle et cohérente comme une suite de concessions accordées au coup par coup à des intérêts disparates ; pour une thèse analogue, cf. Peter H. ODEGARD, *A Group Basis of Politics : A New Name for an Ancient Myth*, *Western Political Quarterly*, XI, septembre 1958, p. 700.

faveur de sa vision optimiste. En premier lieu, il allègue que la plupart des groupes de pression seraient faibles et désunis s'ils réclamaient trop de la société puisque certains de leurs membres sont à cheval sur plusieurs groupes dont les intérêts sont parfois divergents, et qu'ils tendent donc à s'opposer à des exigences excessives. Des fabricants qui réclament des taxations sont également des consommateurs, des paroissiens, etc., de telle sorte que si l'association des fabricants allait trop loin elle perdrait des adhérents⁵³. En deuxième lieu, il existe, dit Bentley, des groupes « potentiels », prêts à se former, à s'organiser et à lutter contre des intérêts particuliers devenus excessifs et menaçants⁵⁴. Si les taxations proposées étaient jugées démesurées, les consommateurs seraient censés constituer un lobby qui s'y opposerait. L'existence même de ces groupes potentiels, la crainte de les voir s'organiser jouent le rôle d'une force de dissuasion et freinent la formulation de demandes déraisonnables.

« Ainsi, c'est seulement dans la mesure où les effets produits par les membres appartenant à la fois à plusieurs groupes et les fonctions des intérêts inorganisés et des groupes potentiels sont compris dans l'équation qu'on peut parler de l'activité gouvernementale comme le produit ou la résultante des activités de groupe... Affirmer que l'organisation et l'activité de puissants groupes d'intérêt constituent une menace pour une démocratie parlementaire sans mesurer leurs relations et leurs influences sur le vaste réseau des groupes potentiels, c'est généraliser à partir de données insuffisantes et d'après une conception fragmentaire du processus politique »⁵⁵.

Si grande était la confiance du P^r Truman dans les effets salutaires des groupes de pression qu'il en est même venu à minimiser toutes les tentatives pour améliorer le système législatif et le fonctionnement des lobbies⁵⁶.

53. TRUMAN, p. 506-516.

54. L'idée est aujourd'hui apparemment si largement acceptée qu'elle figure sans références dans les manuels universitaires. Voir James Mac Gregor BURNS et James Walter PELTASON, *Government by the People*, 4^e éd., Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1960, p. 310-311.

55. TRUMAN, p. 515-516.

56. Dans une section de *Nostrums and Palliatives* TRUMAN a tourné en dérision l'idée d'une représentation directe des divers intérêts économiques dans un « Parlement élu selon les catégories sociales ». En ceci il se distingue de J. R. Commons (qui par sa confiance illimitée dans le groupe de pression avait plaidé en faveur d'élections menées sur la base des catégories socioprofessionnelles) ainsi que d'un grand nombre d'écrivains socialistes corporatifs d'Europe. A propos d'une assemblée élue selon les

La logique de la théorie des groupes

La pensée de Commons, Bentley, de Truman, de Latham et de quelques écrivains pluralistes ou corporatistes qui ont axé leurs analyses sur la pression des divers groupes économiques présente des inconséquences. Un grand nombre de ces auteurs, qui ont joué du reste un rôle stimulant et d'une grande importance, tout particulièrement Bentley, Truman et Latham, ont considéré comme démontré que de vastes groupes économiques travaillant pour la défense de leurs intérêts exercent une fonction capitale dans le procès politique. Ils ont admis l'existence de groupes poursuivant des buts non économiques, mais les groupes économiques défendant leurs intérêts propres ont toujours la première place dans leurs écrits⁵⁷. Le P^r Latham est le plus explicite sur ce point : pour lui l'intérêt du groupe est important, voire décisif, même dans les groupes à caractère spirituel et philanthropique.

« Des groupes s'organisent pour assurer la liberté d'expression et la sécurité de leurs membres. Même dans le cas d'une association de caractère philanthropique consacrée à l'amélioration des conditions matérielles et spirituelles de catégories qui n'appartiennent pas à l'association, une ligue anti-alcoolique par exemple ou une organisation de missionnaires, le travail et l'activité de l'organisation est un moyen à travers lequel les membres s'expriment... Dans les grandes villes, les conseils d'organismes de bienfaisance sont souvent connus pour l'âpreté avec laquelle ils se battent entre eux pour asseoir leur prestige et obtenir la reconnaissance de leur statut, c'est-à-dire pour défendre leur droit à s'exprimer et leur sécurité »⁵⁸.

Si les groupes, du moins ceux de nature économique, sont préoccupés au premier chef de leur prospérité personnelle, il ne saurait en être

catégories socioprofessionnelles, le P^r Truman estime que « l'idée ne vaut rien... parce que l'insistance à y revenir montre combien le procès politique est source de malentendus ». Tout système représentatif offre de nombreux inconvénients et Truman a raison de nous le rappeler. Mais il reste toujours à savoir s'il a raison de supposer que celles que soient les institutions, les besoins de tous les groupes sociaux ne tendraient pas moins à se traduire par une pression politique effective et une politique gouvernementale appropriée. Cette confiance en la sagesse et la justice d'une politique résultant d'un équilibre des pressions a également conduit Truman à se montrer défavorable à toutes les propositions concernant la régulation des lobbies, des réformes constitutionnelles et les partis politiques responsables. (Cf. TRUMAN, p. 524-535.)

57. TRUMAN, p. 58-61; BENTLEY, p. 210, 226-227, 462; LATHAM, p. 17.

58. LATHAM, p. 28-29.

ainsi que parce que les individus appartenant à ces groupes sont préoccupés au premier chef de leur propre bien-être. Aussi les théoriciens dont nous venons de parler ont-ils admis plus ou moins explicitement l'idée que, du moins dans les groupes à caractère économique, le comportement intéressé était la règle. Il est presque inutile d'insister sur le fait que les pluralistes analytiques considèrent que les pressions de groupe ont des effets heureux non parce qu'ils partent du postulat que les individus s'y conduisent toujours d'une manière altruiste mais parce qu'ils pensent que les divers groupes tendent à se combattre les uns les autres afin de conserver entre eux un certain équilibre du pouvoir.

C'est ici que se trouve la faille du raisonnement. Nos auteurs partent du présupposé que les groupes économiques agiront pour défendre leurs intérêts de groupe et que les individus qui les composent se soucieront de leurs avantages économiques personnels. Mais si dans un grand groupe les individus recherchent leur propre bien-être, ils ne consentiront à aucun sacrifice volontaire pour permettre à leur groupe d'atteindre ses objectifs politiques (nationaux ou collectifs). Souvent les groupes dont les pluralistes contemporains attendent qu'ils s'organisent quand ils ont une raison ou un stimulant pour le faire sont des groupes latents. Or si dans des groupes relativement petits (« privilégiés » ou « intermédiaires »), une telle attitude est concevable et plausible, il en va tout autrement pour les grands groupes ou groupes latents. Il s'ensuit que « les théoriciens des groupes » ont construit leur thèse sur un illogisme. Ils ont supposé que lorsqu'un groupe avait quelque motif de s'organiser les individus raisonnables du groupe avaient du même coup un motif pour appuyer une organisation œuvrant dans l'intérêt mutuel. Mais cette hypothèse n'a aucun fondement logique, du moins en ce qui concerne les groupes latents à intérêts économiques.

Le P^r Truman a soutenu une variante de la théorie sociologique des associations volontaires (que nous avons exposée dans le chapitre I^{er} de cette étude) afin d'étayer le postulat selon lequel la sauvegarde d'intérêts vitaux amène les individus à s'organiser en groupes. Mais cette variante n'est pas plus satisfaisante pour l'esprit. Elle est également fondée sur la croyance erronée que de grands groupes peuvent attirer des adhérents et se gagner leur appui à l'instar des groupes restreints

qui dominaient la société primitive. Les chapitres antérieurs de ce livre ont montré la fragilité de cette hypothèse que tous les faits invalident. Etant donné les différences qui séparent les petits groupes (privilegiés et intermédiaires) des grands groupes (latents), il n'y a pas lieu de supposer, comme le fait Truman, que de vastes associations se formeront spontanément pour prendre en charge les problèmes que les petits groupes primaires sont impuissants à résoudre.

La distinction entre groupes privilégié et intermédiaire et groupe latent infirme aussi le point de vue pluraliste qui veut que les exigences excessives d'un groupe de pression soient contrebalancées par celles d'autres groupes de sorte que l'issue a de fortes chances d'être juste et satisfaisante. Comme les groupes relativement petits sont fréquemment capables de s'organiser sur la base du volontariat et d'agir en conformité avec leurs intérêts communs et que les grands groupes ne sont pas dans l'ensemble en mesure d'y parvenir, l'issue du combat politique qui oppose les groupes rivaux ne peut être symétrique. Les hommes d'action et les journalistes ont depuis longtemps compris que les petits groupes « ayant des intérêts particuliers » jouissent d'un pouvoir démesuré. Le langage parfois trop pittoresque et tendancieux qu'emploient les hommes d'affaires pour faire passer ce point de vue ne doit pas dissimuler au spécialiste la dose de vérité qu'il contient ; la petite industrie oligopoliste qui réclame une taxe atteindra parfois son objectif en dépit des pertes qu'il entraîne pour la grande majorité de la population. Les groupes les plus petits réussissent souvent à battre les plus grands, qui dans une démocratie seraient normalement censés l'emporter. Si les groupes privilégiés et intermédiaires triomphent souvent des effectifs numériquement supérieurs des groupes latents, c'est que les premiers sont en général organisés et actifs tandis que les seconds sont inorganisés et passifs. Ce haut niveau d'organisation et d'activité des uns par rapport aux autres n'est pas difficile à illustrer ; dans son manuel, V. O. Key montre que les lobbies des compagnies électriques travaillent sans relâche ; en revanche ceux des consommateurs brillent par leur absence⁵⁹.

Le conflit entre la théorie des pluralistes analytiques et la réalité

59. V. O. KEY JR., *Politics, Parties, and Pressure Groups*, 4^e éd., New York, Crowell, 1958, p. 166.

de la vie politique est toutefois légèrement masqué par la place de choix que les pluralistes accordent au groupe potentiel (c'est-à-dire au groupe inorganisé et inactif). Les pluralistes modernes et Truman tout particulièrement exagèrent à plaisir l'influence de ce groupe prêt à se mobiliser et à entrer en action au moment où ses intérêts se trouvent sérieusement menacés. Toujours selon ces auteurs, les politiciens sauraient qu'un groupe qui se sent lésé gravement s'unira pour attaquer ses ennemis et en obtenir réparation. C'est pourquoi ils prêtent une attention presque égale aux groupes inorganisés qu'aux autres. Mais leur assertion est plutôt difficile à vérifier empiriquement : si un groupe manque à la tâche de s'organiser et reste apathique, notre pluraliste peut toujours prétendre que cela veut dire que ses intérêts n'étaient pas gravement lésés ou que le groupe d'intérêt rival n'existait pas.

Parallèlement, les pluralistes analytiques ont tendance à sous-estimer le rôle joué par les organisations formelles ou instituées ainsi que d'autres faits observables et patents concernant l'action de groupe. L'organisation, si l'on en croit Truman, « indique simplement un degré ou stade de l'interaction »⁶⁰. Bentley, lui, ne pense pas que l'organisation formelle ait à en arriver là⁶¹ et il la compare au cri de guerre lancé autrefois par les guerriers avant d'engager le combat ; il y voit une pure « technique » destinée à soutenir le moral des troupes et garantir l'efficacité du groupe, et qui a somme toute peu d'incidences sur les résultats⁶². Mais est-ce que le parallèle entre une armée disciplinée et coordonnée et une foule désordonnée et sans chef ne rendrait pas compte d'une manière plus adéquate du fossé qui sépare le groupe organisé de celui qui ne l'est pas ? Les politiciens mettent souvent l'accent sur l'importance de « l'organisation » et sur le pouvoir de « l'appareil ». Ils ne songent pas souvent à la « pression » sans groupe de pression derrière. Les écrivains de manuels de sciences politiques, en outre, traitent en long et en large des victoires des groupes de pression constitués, mais ils apportent peu d'exemples (pour ne pas dire aucun) de l'influence exercée par ces groupes potentiels⁶³.

Mais en admettant que les pluralistes analytiques aient raison de

60. TRUMAN, p. 36.

61. BENTLEY, p. 434-446 et 463-464.

62. *Ibid.*, p. 442.

63. Voir par exemple KEY, p. 21-177.

souligner le rôle joué par le groupe « potentiel » et de reléguer au second plan les organisations existantes, leur théorie n'en restera pas moins spécieuse tant qu'ils n'auront pas montré *comment* les torts causés aux intérêts d'un grand groupe pousseront nécessairement les membres de ce vaste ensemble à sacrifier leurs avantages individuels en faveur de l'objectif collectif. Ils devront expliquer *comment* le membre individuel du groupe latent donnera spontanément son appui à un groupe, alors qu'il sait fort bien que cet appui ne peut être décisif et que si l'objectif se trouve atteint, il profitera vraisemblablement de ce succès qu'il y ait ou non contribué. Sur ce point, les théoriciens sont singulièrement inconséquents. Leur mise en relief du groupe latent, leur mutisme en ce qui touche l'organisation peuvent oblitérer le contraste entre leurs conclusions théoriques et les faits quotidiennement observables, mais ils ne parviennent pas à dissimuler que leurs analyses, du moins quand elles s'appliquent aux grands groupes économiques, sont tout à fait inconsistantes.

L'objection précédente contre les pluralistes analytiques vaut aussi pour l'intéressante thèse de R. Commons qui proclame que les lobbies des groupes de pression actuellement rassemblés à Washington sont plus « représentatifs » que le Congrès élu selon un scrutin à base géographique⁶⁴.

Notre réfutation entame également, si elle ne démolit pas entièrement, un certain nombre d'arguments avancés par les premiers pluralistes « philosophes » et les tenants d'un système fédéraliste. Ces auteurs variés que nous avons cités au début de notre chapitre offrent entre eux, nous l'avons vu, bien des dissemblances et une critique uniforme ne peut valoir pour tous. De plus, leurs systèmes sont presque toujours si vastes que la thèse développée ici ne peut s'appliquer qu'à des fragments de leurs œuvres. Néanmoins dans la mesure où pluralistes et corporatistes de l'ancienne école estiment que toutes les orga-

64. La théorie que nous présentons ici ne doit toutefois pas affaiblir, au contraire elle contribuerait plutôt à renforcer l'idée de Commons et de certains corporatistes selon laquelle la Chambre devrait être élue par chaque groupe économique. Dans la mesure où la théorie montre combien dans des élections fondées sur un découpage géographique, les différents groupes sont inadéquatement représentés, elle peut être employée pour appuyer un Parlement mis en place selon les catégories socioprofessionnelles. Mais cette thèse détruit la conviction des corporatistes que les groupes professionnels tendent à former des organisations d'une manière spontanée en vertu de quelque qualité intrinsèque qu'ils posséderaient.

nisations privées représentant les groupes régionaux et industriels sont solidement enracinées dans les « unités naturelles et de fonction » de ces groupes, et que ces groupes pourraient créer ou créeraient des organisations « spontanées et volontaires » sans recours aux mesures coercitives, réservées à l'Etat, leur position se trouve remise en question par les conceptions exposées dans cette étude. L'idée que le groupe privé, même s'il est assez grand (et qu'il fournit un service collectif) peut être naturel, harmonieux et volontaire, qu'il est ainsi en opposition avec l'Etat contraignant, est fautive quelle que soit la justesse ou la valeur de certains aspects de leurs doctrines. Cette foi quant au surgissement spontané d'associations privées pour répondre aux besoins, aux croyances et aux intérêts des différents groupes offre une parenté avec un aspect de la doctrine anarchiste. Un grand nombre d'anarchistes ont cru qu'une fois l'Etat répressif et exploiteur renversé, émergerait une nouvelle unité volontaire, naturelle qui prendrait sa place. Selon Bakounine « l'unité politique de l'Etat est une fiction... il produit artificiellement la discorde là où sans son intervention, une unité vivante ne manquerait pas de se constituer »⁶⁵. Il poursuit : « Lorsque les Etats auront disparu, une unité vivante, féconde, bénéfique de régions comme de nations..., au moyen d'une libre fédération de la base au sommet, se déploiera dans toute sa majesté non divine mais humaine »⁶⁶. Selon le prince Kropotkine, chef de file des intellectuels anarchistes, le sentiment naturel que l'homme doit collaborer avec ses semblables et « s'entraider » peut garantir qu'après abolition de l'Etat par les anarchistes, un ordre spontané et naturel naîtra. « Les sophismes de l'intellect, dit Kropotkine, ne peuvent résister à un sentiment de solidarité »⁶⁷.

L'affirmation des anarchistes qu'en l'absence de l'Etat oppresseur une unité surgirait naturellement et spontanément est aujourd'hui universellement tenue pour une extravagante et délirante fantaisie. Toutefois une critique cohérente adressée aux anarchistes doit viser avec la même force tous ceux qui postulent que de grands groupes

65. Mikhaïl A. BAKOUNIN, *Bakounin : Scientific Anarchism*, éd. G. P. MAXIMOFF, Glencoe, Ill., Free Press, 1953, p. 272.

66. *Ibid.*, p. 273, voir encore p. 259, 293-300, 309, et aussi Paul ELZBACHER, *Anarchism*, trad. anglaise Steven T. BYINGTON, New York, Libertarian Book Club, 1960.

67. P. KROPOTKIN, *Mutual Aid, A Factor of Evolution*, rev. ed., London, William Heinemann, 1904, p. 277.

s'organisent volontairement pour affronter l'Etat, ou un syndicat pour affronter l'employeur, chaque fois que le besoin s'en fait sentir. Bentley, Commons, Truman, Latham se sont aussi pleinement rendus coupables de « l'erreur de jugement anarchiste » que les anarchistes eux-mêmes. Les anarchistes se sont figurés que le besoin ou le mobile d'une action coordonnée après la suppression de l'Etat suffirait à créer cette organisation et cette action. Est-ce que la croyance que les travailleurs apporteront volontairement leur soutien à un syndicat et que tout vaste groupe organisera un groupe de pression pour sauvegarder ses intérêts est moins utopique ?

Pour être tombé dans les mêmes erreurs et les mêmes inconséquences que les penseurs anarchistes, la théorie prédominante (pluraliste) des groupes de pression n'est pas satisfaisante. La théorie « de groupe » qui est au cœur des discussions sur le groupe de pression ne s'adapte pas du moins au cas des grands groupes économiques, et il convient donc d'en élaborer une autre. C'est ce que nous nous proposons de faire dans le chapitre suivant.

VI

THÉORIES DU « SOUS-PRODUIT » ET DES « INTÉRÊTS SPÉCIAUX »

Théorie du « sous-produit » et groupes de pression

SI les membres d'un groupe important ne trouvent pas, dans la poursuite d'un bénéfice, une incitation à organiser un lobby, il faut bien expliquer pour quelles raisons il existe de grands groupes organisés. En regard de catégories aux intérêts identiques mais sans lien organique¹, comme les consommateurs, les « cols blancs » et les journaliers agricoles, on trouve des associations plus ou moins constituées comme celles des ouvriers, des fermiers ou des médecins. Les premiers exemples viennent contredire les théories des groupes de type analytique et pluraliste, tandis que les seconds semblent mettre en échec la théorie des « groupes latents » qui est celle de ce livre.

Mais les grands groupes organiques présentent une caractéristique commune, absente dans les autres, qui vient étayer notre point de vue. Ce point mérite une élaboration particulière.

Il s'agit du fait que les groupes importants érigés en lobby efficace sont organisés simultanément à des fins radicalement différentes. La puissance économique des groupes de pression n'est que le sous-

1. « Quand on examine les annuaires de ce type d'organisation, ce qui frappe avant tout l'observateur est qu'il s'agit d'un *système très petit*. La taille des groupes connus et identifiés pour être organisés est étonnamment petite; rien n'est moins contestable. » E. E. SCHATTSCHNEIDER, *The Semi-Sovereign People*, New York, Holt, Rinehart & Winston, 1960, p. 30.

produit d'une fonction autre qui est la source de leur force et de leur cohésion. En termes plus précis, la pression économique des grands groupes est le sous-produit d'une organisation capable de mobiliser le groupe latent au moyen de motivations sélectives ; et pour fournir ces motivations sélectives, il faut disposer, d'abord de l'autorité et de la capacité de l'exercer, et ensuite d'une source d'incitations positives offertes aux membres en tant qu'individus.

Une organisation purement politique, c'est-à-dire sans autre justification que la défense d'une collectivité, n'a manifestement pas les moyens légaux de contraindre ses membres à adhérer ; sans compter qu'un parti politique qui pratiquerait le recrutement forcé serait d'un triste effet dans un système démocratique. Mais si des raisons extrapolitiques lui permettent de justifier le recours à la contrainte, ou lui donnent la puissance nécessaire pour y recourir, elle dégagera les ressources exigées par la mise sur pied et l'entretien d'un lobby, qui apparaît bien comme le sous-produit d'une fonction étrangère.

Seule l'organisation à même d'offrir des produits privés, non collectifs, ou des bénéfices de type social ou récréatif à l'usage exclusif de ses membres disposera d'une source d'incitations positives² ; elle seule pourra proposer conjointement le bénéfice collectif et le bénéfice non collectif, et par là inciter les individus à supporter leur part des coûts globaux³. C'est pourquoi tant d'associations juxtaposent à leur

2. Dans un marché parfaitement concurrentiel et en équilibre, une organisation qui ne bénéficierait pas d'avantages particuliers ou d'une « rente de situation » ne pourrait pas dégager de profits ou autres ristournes à offrir comme incitation sélective à partager ses activités de lobby. En pratique, beaucoup d'organisations sont capables de ce type d'incitation, d'abord parce que le marché est toujours en partie monopoliste, ensuite parce qu'il existe une complémentarité entre leur activité économique et leur activité politique. Par exemple, le renom acquis par une organisation qui aura obtenu pour la catégorie qu'elle défend un régime fiscal avantageux, sera une bonne publicité pour sa branche économique ; de même que des avantages sociaux seront une introduction aux incitations sélectives.

Une organisation qui assure son recrutement par le biais d'avantages économiques pourra même, dans certains cas, utiliser son pouvoir politique à des fins différentes de celles souhaitées par ses membres, dans la mesure où l'incitation est indépendante de la ligne politique. On s'explique ainsi les groupes de pression dont les prises de position s'écartent de celles du groupe, où ceux que des dirigeants corrompus manipulent à des fins personnelles.

3. Le montant du bénéfice privé ainsi offert devra couvrir à la fois son coût propre et le coût de l'adhésion à l'organisation, sous peine de n'être pas une incitation suffisante. On se reportera à la n. 72 du chap. I^{er} où on a assigné à l'incitation sélective une valeur supérieure à la part individuelle du bien collectif.

fonction de lobby une fonction économique ou une fonction sociale, quand elles ne sont pas les trois à la fois⁴. Bref, aux groupes de pression fondés sur la coercition s'ajoutent ceux qui fournissent un bien privé à tout individu acceptant de contribuer pour sa part aux coûts collectifs.

Cette théorie dite « du sous-produit » n'est applicable qu'aux groupes d'une certaine dimension. Elle n'a pas à intervenir pour les groupes de taille intermédiaire qui peuvent se procurer un bénéfice collectif sans incitation sélective (cf. chap. I^{er}). Tandis qu'au sein du groupe latent, où l'initiative individuelle joue un rôle négligeable, personne n'a intérêt à sacrifier son temps ou son argent, à moins qu'il y soit contraint, ou qu'il y trouve en outre un bénéfice d'un autre ordre. C'est à l'une de ces deux conditions seulement que le groupe de pression réalisera son pouvoir politique potentiel.

Dans la suite du chapitre, on tentera d'appliquer en pratique cette théorie aux plus grands groupes de pression répertoriés. On verra que, pour l'essentiel, ils assument une seconde fonction préalable ; que les syndicats sont capables d'obliger les employeurs à embaucher exclusivement leurs adhérents ; que les organisations de fermiers recrutent par l'intermédiaire des coopératives et des agences gouvernementales ; que les associations professionnelles reposent sur une forme plus subtile de coercition, associée à la fourniture de services non collectifs ; et enfin que la cohésion d'industries réunissant des firmes peu nombreuses s'explique par une théorie différente, celle des « intérêts spéciaux », qui repose sur la capacité d'organisation des groupes restreints.

Les lobbies de travailleurs

En tant que représentant majeur du groupe de pression, le syndicat mérite la première place dans notre exposé. Même si leurs détracteurs exagèrent quand ils voient dans les candidats du Parti démocrate

4. Un groupe de pression érigé en vue d'obtenir un bien collectif peut exercer ses pressions également pour des biens non collectifs du type « exception individuelle » d'une règle générale. Nous ne voulons pas dire qu'une organisation politique doit nécessairement être en outre économique et sociale (bien que ce soit presque toujours le cas), mais que, si elle ne dispose pas de moyens de coercition, elle doit être à même d'offrir un bénéfice non collectif, i.e. sélectif, à ses adhérents potentiels.

de simples marionnettes des leaders syndicaux, il est certain que les démocrates sont traditionnellement proches des syndicats où les républicains voient la force principale du camp ennemi. Le nombre d'adhérents de l'AFL-CIO est de loin plus important que celui de tous les autres groupes de pression. Sans compter une structure organisationnelle impressionnante pour assurer leur cohérence : on dénombre jusqu'à 60 ou 70 000 cellules syndicales locales aux Etats-Unis⁵, et les dirigeants syndicaux se targuent d'influencer près de 25 millions d'électeurs⁶ ; leurs dépenses uniquement politiques se chiffrent en millions de dollars⁷. Des candidats ont été élus en 1958 grâce au vote ouvrier en faveur du « droit au travail » inscrit dans leur programme. Dans le Michigan, l'émergence du Parti démocrate coïncide avec la montée du mouvement syndical⁸. La convention nationale démocrate de 1952 réunit parmi ses délégués environ 200 syndicalistes⁹. Feu Sumner Slichter avançait que « l'économie américaine est de type travailliste, au moins en passe de le devenir » ; ce qui signifiait que « les employés forment le groupe le plus influent au sein de la communauté et que l'économie est gérée en fonction de leurs intérêts plus qu'en fonction de ceux de n'importe quel autre groupe économique »¹⁰. Il se peut que le P^r Slichter se trompe, mais alors uniquement parce qu'en masse les organisations patronales, professionnelles et agricoles s'érigent en front commun contre ce qu'elles considèrent comme les exigences excessives du monde du travail.

Pas plus qu'on ne peut douter de leur puissance politique, pas plus on ne peut nier que cette puissance ne soit que le sous-produit de ce que les syndicats regardent comme leur fonction principale : leur activité dans le champ industriel. Nous avons vu au troisième chapitre que c'est de l'abandon de leur orientation exclusivement politique au profit des négociations collectives qu'ils ont tiré leur force et leur cohésion ; ils ont prospéré du jour où ils se sont posés en interlocuteurs du patronat, qui détenait seul la capacité de contraindre les travailleurs

5. V. O. KEY, *Politics, Parties and Pressure Groups*, New York, Crowell, 1952, p. 62.

6. Dayton David MCKEAN, *Party and Pressure Politics*, Boston, Houghton Mifflin, 1949, p. 464.

7. Cf. *ibid.*, p. 575-476.

8. KEY, p. 73.

9. *Ibid.*

10. SUMNER H. SLICHTER, *The American Economy*, New York, A. A. Knopf, 1950, p. 7.

à adhérer, et on voit mal de toute façon comment, dans un pays démocratique, une organisation exclusivement politique aurait pu imposer et maintenir le monopole d'embauche syndical ; et c'est longtemps après avoir abandonné l'action politique comme but principal qu'ils ont accédé à ce statut de force politique déterminante. On notera à ce propos que le *Wagner Act*, qui a tant facilité les pratiques d'adhésion obligatoire, a été édicté *avant* que les syndicats soient à même d'assumer un rôle politique important. L'expérience britannique confirme qu'un pays démocratique encourage volontiers l'adhésion obligatoire aux organisations impliquées dans les négociations collectives, mais hésite lorsqu'il s'agit d'organismes politiques : bien qu'il ait été longtemps couramment admis que les syndiqués refusent de travailler avec des non-syndiqués, la contribution des syndiqués au Parti travailliste fut l'objet d'âpres controverses (on notera en passant que, à quelques exceptions près, les membres de ce parti sortent des rangs des syndicats)¹¹. En conclusion, si l'on admet qu'en régime démocratique il n'est guère possible de rendre obligatoire l'adhésion aux organisations exclusivement politiques, mais que la coercition est l'essence même de tout mouvement travailliste stable, il s'ensuit que le pouvoir politique des syndicats est un sous-produit de leurs activités non politiques.

Les lobbies professionnels

Ceux qui critiquent cet aspect coercitif des associations de travailleurs sont souvent membres eux-mêmes d'organisations professionnelles en pratique aussi contraignantes. Celles qui représentent des professions prospères autant que prestigieuses, comme les avocats ou les médecins, apprécient les fruits défendus de l'adhésion obligatoire, qui est le point vers lequel tendent toutes les organisations professionnelles en général. « On retourne, écrit Frances Delancey, aux

11. B. C. ROBERTS, *Trade Union Government and Administration in Great Britain*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1956, p. 369-380 et 551-553; G. B. H. COLE, *A Short History of The British Working Class Movement, 1789-1947*, London, George Allen & Unwin, 1948, p. 296-299, 310-315 et 423-424; Charles MOWAT, *Britain Between the Wars*, Chicago, University of Chicago Press, 1955, p. 336-337; et Martin HARRISON, *Trade Unions and the Labour Party since 1945*, London, Ruskin House, George Allen & Unwin, 1960.

guildes professionnelles »¹². Beaucoup d'observateurs s'accordent sur ce point : « Une constante de la politique des associations professionnelles, dit V. O. Key, est leur propension à assumer de fait, sinon dans la forme, les attributs d'une guilde »¹³ ; et J. A. C. Grant parle du « retour » des guildes, « avec les mêmes desseins qu'au Moyen Age »¹⁴. La corporation n'est pas seulement le fait des professions les plus anciennes, mais tout autant des entrepreneurs de pompes funèbres, coiffeurs, « esthéticiennes », plombiers, opticiens, tous groupes soumis à un statut professionnel¹⁵. L'explication du phénomène est évidente avec notre théorie du « sous-produit » puisque, comme le fait remarquer Grant, l'adhésion obligatoire est « la règle première » des guildes¹⁶.

La corporation autodisciplinée avec adhésion obligatoire atteint, dans beaucoup d'Etats, son point extrême avec l'organisation du barreau, puisqu'une décision législative oblige *tout* avocat désireux de plaider à être membre du barreau local¹⁷ ; il s'agit là d'une restriction légale à la liberté du travail que peuvent envier tous les syndicats.

Ces corporations modernes en viennent à se conduire en « gouvernements miniatures »¹⁸ : ils disposent de « tous les pouvoirs normalement dévolus à un gouvernement »¹⁹. Les instances étatiques leur donnent souvent l'autorité nécessaire pour se gouverner elles-mêmes (et leurs clients), et pour discipliner les membres de la profession qui ne se soumettraient pas aux modèles d'éthique qu'elles jugent bon de définir et de défendre ; ce qui fait que, même lorsque l'adhésion n'est pas une contrainte légale, ceux qui exercent la profession y trouvent un intérêt immédiat.

Donnons un exemple significatif : une commission du Congrès n'a pas jugé utile de révéler le nom d'un médecin qui avait déclaré que « l'organisation centrale de l'Association médicale américaine de

12. Frances Priscilla DELANCEY, *The Licensing of Professions in West Virginia*, Chicago, Foundation Press, 1938, p. 140.

13. KEY, p. 136.

14. J. A. C. GRANT, *The Gild Returns in America*, *Journal of Politics*, IV, août 1942, p. 316.

15. J. A. C. GRANT, *The Gild Returns in America*, II, *Journal of Politics*, IV, nov. 1942, p. 463-476.

16. GRANT, référence de la n. 14, p. 304.

17. M. Louise RUTHERFORD, *The Influence of the American Bar Association on Public Opinion and Legislation*, Philadelphia, 1937, p. 32-34; MCKEAN, p. 568.

18. GRANT, référence de la n. 14, p. 324.

19. *Ibid.*

Chicago n'a pas la moindre idée des desiderata du médecin moyen pour ses clients »²⁰ ; Olivier Garceau, auteur d'un ouvrage classique sur l'AMA, explique que ce récalcitrant s'exposait à de véritables représailles économiques²¹. Quand ladite AMA s'opposa au programme de la municipalité de Denver pour le Denver General Hospital, en 1945, un conseiller municipal de Denver s'exclama, rapporte le *Time* : « L'Association médicale américaine est intouchable... On peut toujours parler du monopole de l'AFL et de la CIO, ce ne sont que des poules mouillées »²².

Mais cet aspect coercitif de l'Association médicale américaine est toutefois moins important probablement pour le recrutement que les bénéfices non collectifs qu'elle procure à ses membres. D'après Garceau, il existe « un service formel de cette société dont un *doctor* peut difficilement se passer. La défense des erreurs professionnelles est devenue l'un des premiers besoins de la pratique privée »²³. Un médecin, fondateur d'un hôpital coopératif, découvrit après avoir été radié de son organisation médicale non seulement qu'il lui était presque impossible de faire témoigner en sa faveur d'autres médecins, à la suite de l'échec d'un traitement, mais également qu'il n'était plus couvert par une assurance²⁴. Une autre incitation réside dans les multiples revues

20. US Congress, House Committee on Interstate and Foreign Commerce, 83d Congress, 2nd Session, *Health Inquiry*, Part. 7 (1954), p. 2230; cité in KEY, p. 139.

21. Oliver GARCEAU, *The Political Life of the American Medical Association*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1941, p. 95, 103.

22. *Time* (19 février 1945), p. 53; cité in MCKEAN, p. 564.

23. GARCEAU, p. 103.

24. *Ibid.*, p. 104. Ceux qui refusent d'adhérer à leur société médicale locale peuvent, du moins aujourd'hui, souscrire une assurance contre les échecs professionnels, quoiqu'à un taux plus élevé. Voici comment Reuben Kessel, spécialiste de l'économie de la médecine, décrit la situation :

« Les sociétés médicales locales jouent un rôle fondamental dans la protection de leurs membres contre les échecs professionnels. Ce type de faute est instruit par le système judiciaire privé de l'institution médicale. Si l'innocence du praticien est retenue, il est du devoir pour les membres de la société locale de venir témoigner en tant qu'experts et témoins à décharge. Inutile de dire qu'aucune société ne rend le même type de service au plaignant, ce qui fait que ce monopole des experts et cette coalition tacite des sociétés médicales pour défendre les médecins accusés de faute professionnelle empêchent pratiquement toute condamnation d'un membre d'une société.

« En revanche, pour les médecins considérés comme *persona non grata* par lesdites sociétés, la veste est retournée. Le plaignant trouvera pléthore d'experts à charge au sein de l'association, l'accusé aucun. Une plainte déposée contre un praticien non adhérent a infiniment plus de chances d'aboutir que contre un adhérent. Et par conséquent on ne s'étonnera pas si les assurances contre les échecs professionnels

techniques de l'AMA et de ses associations locales, dans son célèbre *Journal* certes, et aussi dans tous ses autres périodiques spécialisés. Depuis le XIX^e siècle, le *Journal* conserve « un attrait tangible pour les médecins »²⁵, dont on mesurera l'importance si on sait que 89 % des médecins du Michigan le reçoivent (et 70 % lisent un journal local de l'AMA), alors que moins de 30 % s'intéressent à tout le reste de la littérature médicale²⁶. Ce qui fait du *Journal* la première source de revenus de l'Association²⁷, en particulier comme support de la publicité des laboratoires pharmaceutiques, publicité qui, d'après Garreau, n'est pas sans influence sur l'approbation par l'AMA de tel ou tel médicament²⁸. Sans compter les congrès scientifiques de l'AMA et de ses sections qui, par leur contenu scientifique, justifient sous forme d'éducation permanente le paiement de la cotisation au moins autant que les périodiques²⁹.

Bref, la protection contre les possibilités de faute professionnelle, la publication des journaux médicaux et les congrès scientifiques constituent une série de bénéfices sélectifs et non collectifs qui, à la différence des bénéfices de la politique médicale, peuvent être soustraits aux non-adhérents et constituent donc une incitation à rejoindre l'organisation.

La puissance de l'AMA est donc le fruit d'un subtil dosage de coercition implicite et d'incitation positive, et n'existerait pas si elle se cantonnait dans son rôle de lobby : son pouvoir politique considérable est bien le sous-produit de ses autres activités.

On peut se demander pourquoi aucune organisation des professeurs de lycées n'a atteint ce développement. Le facteur décisif est sans doute le fait que, aux Etats-Unis, les syndicats d'enseignants sont indépen-

sont substantiellement plus chères pour les non-adhérents. Et on a vu des non-adhérents avoir bien du mal à obtenir des assurances à n'importe quel prix. »

Kessel ajoute qu'il est difficile à un non-adhérent d'être affilié à un hôpital. « Ce contrôle des hôpitaux par l'AMA a conduit à la *Mundt Resolution*, charte qui oblige les hôpitaux habilités à recruter exclusivement des membres des sociétés médicales locales. D'où l'énorme importance de cette adhésion à l'AMA pour les praticiens, puisqu'à défaut il est impossible de participer à la médecine hospitalière. » Reuben KESSEL, *Price Discrimination in Medicine*, *Journal of Law and Economics*, I, oct. 1958, p. 2-53, particulièrement les p. 30-31 et 44-45.

25. GARCEAU, p. 15.

26. *Ibid.*, p. 99.

27. *Ibid.*, p. 16.

28. *Ibid.*, p. 89.

29. *Ibid.*, p. 66.

dants des associations politiques³⁰. Si l'Association américaine des professeurs d'université pouvait coiffer tous les syndicats d'enseignants, si ses périodiques étaient réservés à ses membres, elle atteindrait probablement le degré d'organisation et de puissance de l'AMA, et la quasi-totalité des professeurs y adhérerait³¹, avec des cotisations beaucoup plus élevées.

Lobbies d'affaires et théorie des « intérêts spéciaux »

La branche de la société où prolifèrent les lobbies est le monde des affaires. Le *Lobby Index*³², répertoire des associations définies par les *Lobbying Act* de 1946 et 1949, révèle que (si l'on exclut les tribus indiennes), 825 des 1 247 groupes qu'il dénombre représentent les affaires³³. Il suffit aussi d'un coup d'œil à l'*Encyclopédie des associations* pour constater que les rubriques « Affaires et commerce » et « Chambres de commerce » occupent à elles deux dix fois plus de place que, par exemple, les « Associations à but social »³⁴. La plupart des traités s'accordent sur ce point. « Le caractère affairiste des systèmes de pression, écrit Schattschneider, est démontré par tous les répertoires

30. « Il existe une différence structurelle importante entre l'AAUP et l'AMA. Celle-ci cumule deux sortes de fonctions : outre qu'elle sert les médecins de toute sa puissance, défendant et promouvant leurs intérêts, elle fournit également les services d'une organisation scientifique hors de pair. Par exemple, elle publie des périodiques scientifiques, normalise les produits pharmaceutiques, protège le public contre les pratiques nuisibles, etc. L'AAUP, elle, n'a qu'une seule de ces dimensions : c'est un groupe de pression pour les professeurs. Quand il s'agit de services scientifiques, ses membres s'adressent aux organismes spécialisés de leurs champs d'intérêts respectifs. » Melvin LURIE, *Professors, Physicians and Unionism*, *AAUP Bulletin*, XLVIII, sept. 1962, p. 274.

31. Au 1^{er} janvier 1965, l'AAUP avait 66 645 adhérents. Source : *AAUP Bulletin*, LI, mars 1965, p. 54.

32. US Congress, House, Select Committee on Lobbying Activities, *Lobby Index, 1946-1949*, Report n° 3197, 81st Congress, 2nd Session, 1950, HR 298.

33. SCHATTSCHNEIDER, référence de la n. 1, p. 30.

34. *Encyclopedia of Associations*, Detroit, Gale Research Co., I, p. 3. Cf. aussi US Department of Commerce, *Directory of Trade Associations*, Washington, 1956, p. III; cf. encore W. J. DONALD, *Trade Associations*, New York, McGraw-Hill, 1933; Benjamin S. KIRSH, *Trade Associations in Law and Business*, New York, Central Book Co., 1938; Clarence E. BONNETT, *Employers' Associations in the United States*, New York, Macmillan, 1922, et *History of Employers' Associations in the United States*, New York, Vantage Press, 1956; et enfin Trade Association Division, Chamber of Commerce of the United States, *Association Activities*, Washington, 1955, texte miméographié.

existant »³⁵, et, toujours selon lui, ce haut degré d'organisation du monde des affaires est en contraste avec la situation des autres groupes : une infime minorité des Noirs sont membres de la NAACP, « seule la six-centième fraction de 1 % des consommateurs adhère à la Ligue nationale des consommateurs » ; « 6 % des conducteurs seulement » sont membres de l'Association automobile américaine, et « environ 15 % des vétérans » de l'*American Legion*³⁶. Pour un autre observateur, « parmi tant de groupes organisés disposant d'un secrétariat dans la capitale, aucun intérêt n'est aussi complètement, aussi exhaustivement et aussi efficacement représenté que ceux de l'industrie américaine »³⁷. On peut ajouter avec Burns et Peltason que « les « unions » d'hommes d'affaires sont les plus variées et les plus nombreuses »³⁸ ; avec V. O. Key que « presque toutes les branches de l'activité industrielle et commerciale possèdent leur association »³⁹, et il s'étonne de l'ampleur du phénomène : « Le pouvoir embrassé par le monde des affaires est stupéfiant pour quiconque se veut démocrate : une minorité relativement restreinte possède une puissance considérable »⁴⁰.

Ce pouvoir, vraiment surprenant dans un système démocratique fonctionnant selon la loi de la majorité, n'a jamais fait l'objet d'une explication convaincante ; tout au plus de quelques vagues généralités quasi mystiques sur la puissance de l'argent, qui n'expliquent en rien le *pourquoi* de cette influence qu'on se borne à constater de tout temps, comme si elle allait de soi. « En l'absence de forces militaires, dit Charles A. Beard en paraphrasant Daniel Webster, le pouvoir politique se retrouve nécessairement et tout naturellement dans les mains des possédants »⁴¹. Mais où réside cette « nécessité », ce « naturel » dans un système sensé obéir à la règle de la majorité ? Ce type d'assertion nous renseigne plus sur les présupposés idéologiques de son auteur qu'il ne nous aide à comprendre la réalité.

35. SCHATTSCHEIDER, référence de la n. 1, p. 31.

36. *Ibid.*, p. 35-36.

37. E. Pendleton HERRING, *Group Representation Before Congress*, Washington, Brookings Institution, 1929, p. 78; cité par MCKEAN (p. 485-486) qui l'approuve.

38. James Mac Gregor BURNS et Jack Walter PELTASON, *Government by the People*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1960, p. 293.

39. KEY, p. 96.

40. *Ibid.*, p. 83.

41. Charles A. BEARD, *The Economic Basis of Politics*, New York, Alfred A. Knopf, 1945, p. 103; cf. MCKEAN, p. 482.

Cette organisation remarquable du monde des affaires et sa puissance doivent s'expliquer en grande partie par le fait qu'il s'agit d'un milieu divisé en une série d'industries pour la plupart oligopolistes, c'est-à-dire réduites à un petit nombre d'entreprises. Dans chacune de ces industries, on est souvent dans le cas d'un groupe « privilégié », et presque toujours d'un groupe « intermédiaire », donc d'un groupe suffisamment petit pour s'organiser spontanément en lobby actif, d'où le pouvoir politique. Face aux intérêts des travailleurs, des professions diverses et de l'agriculture, grands groupes latents qui rassemblent des milliers d'individus, les milieux d'affaire ont la capacité et la volonté de s'organiser directement pour agir de concert, sans le biais d'activité annexes dont le pouvoir dérive. Au sein des foules d'ouvriers, de consommateurs, de « cols blancs », de fermiers, l'association est exceptionnelle tandis que pour les possédants elle est la règle⁴².

Sur le plan politique, les avantages du petit groupe d'unités importantes peuvent être éclairés par le concept « d'intérêt spécial ». On a vu au chapitre V dans quel sens les intérêts particuliers d'un groupe restreint tendent à triompher de ceux de « la masse », souvent inactive et désorganisée. Cette opposition du particulier et du général n'est parfois qu'un effet rhétorique à l'usage des politiciens et des journalistes ; mais il arrive qu'on observe dans la pratique des intérêts spéciaux s'imposer au détriment de ceux des grands groupes mal organisés : une exemption fiscale, un tarif préférentiel léseront la masse des contribuables, des consommateurs au mépris de la règle de la majorité.

Le premier type d'organisation d'affaires est l'association commerciale, et il n'est pas difficile de se rendre compte comme sont « spéciaux » et restreints les intérêts qu'elles représentent. Le P^r Schattschneider a remarqué le petit nombre de leurs membres :

« Sur les 421 associations commerciales de l'industrie métallurgique répertoriées dans *National Associations of the United States*, 153 ont moins

42. Les avantages du groupe constitué d'un nombre restreint d'unités importantes peuvent être illustrés par le cas limite d'une entreprise puissante possédant en propre un intérêt de type politique. Un tel « groupe à un élément » est l'analogue du monopole en économie de marché. Si une législation ou un règlement administratif le concernent directement, il est hors de doute qu'il agira pour l'infléchir en sa faveur, et cette action sera encore plus efficace que celles d'un groupe restreint. On dit que Washington est le repaire d'un grand nombre d'hommes de loi, d'avoués ou de sénateurs en retraite dont le métier est d'aider les firmes individuelles à obtenir des avantages du gouvernement. Leurs services se paient cher, et il s'agit d'un véritable marché.

de 20 membres. En moyenne, le nombre d'adhérents oscille entre 24 et 50. On trouve la même échelle de grandeur dans l'industrie papetière où 37,3 % des associations recensées ont moins de 20 membres, la moyenne se situant entre 25 et 50. Ce type de statistique se retrouve dans presque toutes les branches de l'industrie »⁴³.

Schattschneider conclut que « la politique de pression est essentiellement celle des petits groupes »⁴⁴. V. O. Key ajoute que, dans ce type d'association commerciale, le nombre des membres réellement actifs et engagés financièrement était plus faible qu'on ne s'y attendrait : « Dans plus de la moitié d'entre elles, près de 50 % des charges sont supportées par une poignée d'individus »⁴⁵.

Leur petite taille explique leur foisonnement ; mais on voit encore beaucoup d'entre elles ajouter à leur activité de lobby la prestation de services non collectifs, à l'instar des associations non commerciales ; publication de statistiques, références financières des débiteurs, recouvrement des factures, conseils techniques et pratiques, voici quelques-uns des 70 domaines recensés par Merle Fainsod et Lincoln Gordon où les associations commerciales sont à même d'offrir à leurs membres un bénéfice supplémentaire et non collectif⁴⁶.

Le caractère disproportionné de leur pouvoir particulier ne doit pas amener le lecteur à conclure à la disproportion du pouvoir global du monde industriel face à celui des travailleurs ou autres. Ce pouvoir porte avant tout sur les questions cruciales pour chacune des branches de l'industrie et s'exerce beaucoup plus mal sur les questions générales, car la communauté industrielle dans son ensemble est loin d'être aussi bien organisée que chacun de ses secteurs, et en tant que grand groupe latent, rencontre les mêmes difficultés que ses adversaires.

Pour s'en convaincre, il suffit de regarder l'Association nationale des industriels (*National Association of Manufacturers*) et la Chambre

43. SCHATTSCHNEIDER, référence de la n. 1, p. 32.

44. *Ibid.*, p. 35.

45. KEY, p. 96.

46. Merle FAINSDOD et Lincoln GORDON, *Government and the American Economy*, New York, W. W. Norton, 1948, p. 529-530. E. Pendleton HERRING, à la p. 98 du livre cité dans la n. 37 ci-dessus, décrit les diverses fonctions des associations commerciales :

« Le succès de l'association commerciale est à la mesure de ses mérites. Elle répond à un besoin bien défini de l'industrie. Les situations où la coopération est nécessaire et avantageuse sont si nombreuses qu'elles nécessitent un lieu de clarification tel que l'association commerciale. »

de commerce des Etats-Unis : ni l'un ni l'autre de ces deux principaux représentants de la bourgeoisie possédante n'a un pouvoir disproportionné à celui de l'AFL-CIO ou de l'AMA.

La Chambre de commerce des Etats-Unis n'est qu'une « fédération de fédérations »⁴⁷. Elle regroupe la multitude des chambres de commerce locales et autres organisations similaires qui parsèment le pays. Les instances locales sont en général de petits groupes, et par là cohérents, un lieu d'échanges et de contacts pour les hommes d'affaires du cru. Cette efficacité est perdue au niveau national, où aucun des petits groupes n'est en mesure d'agir de façon décisive, tandis que les services rendus profitent à tous. Seules quelques grandes entreprises, qui ont énormément à gagner d'un changement de politique nationale, trouveront leur intérêt à intervenir à ce niveau, et la Chambre réserve d'ailleurs à ces membres un statut privilégié⁴⁸. L'argent qu'ils versent, et un vague reflet de la puissance des instances locales, donnent à la Chambre de commerce des Etats-Unis un certain pouvoir, mais finalement rien de disproportionné.

On retrouve la même situation au sein de l'Association nationale des industriels, qui regroupe nominalement plusieurs milliers d'adhérents mais qui, en pratique, est animée et contrôlée par une poignée d'entreprises de taille considérable. Voici la description qu'en donne Dayton McKean : « Son président est d'habitude un petit industriel ultra-conservateur, qui reste en fonctions un ou deux ans. Les présidents des industries géantes, qui d'un commun accord y font la loi en tant que principaux pourvoyeurs de fonds, n'assument jamais la présidence. A peine 5 % des membres fournissent la moitié de ses ressources »⁴⁹. 0,8 % de ses adhérents détiennent 63 % des postes de responsabilité⁵⁰. Et malgré les cinq milliards et demi de dollars que ces quelques géants lui ont permis de dépenser chaque année à des fins politiques⁵¹, il ne s'agit pas moins d'un petit groupe de pression, à peine comparable aux grands syndicats de travailleurs ou de fermiers.

47. BURNS et PELTASON, p. 293.

48. MCKEAN, p. 486.

49. *Ibid.*, p. 489; ROBERT A. BRADY, *Business as a System of Power*, New York, Columbia University Press, 1943, p. 211-212.

50. ALFRED S. CLEVELAND, N.A.M., *Spokesman for Industry?*, *Harvard Business Review*, XXVI, mai 1948, p. 353-371.

51. KEY, p. 100.

Elle n'a jamais été vraiment capable de s'opposer efficacement à quelque mesure que ce soit, et son soutien à une cause est souvent « le baiser de la mort »⁵².

La communauté industrielle dans son ensemble, malgré ces deux grandes organisations chargées de la représenter et dont le pouvoir émane d'un petit groupe seulement, est finalement un groupe de pression plutôt inefficace et si, dans les détails, l'industrie est une puissance, ce n'est plus le cas sur les questions qui divisent la nation entière.

Cette conclusion est confirmée par l'expérience pratique. On voit bien des « intérêts spéciaux » gagner des exemptions d'impôts, des tarifs de faveur, des règlements fiscaux particuliers et autres générosités, tandis qu'on connaît les échecs du monde des affaires lorsqu'il a tenté de freiner les législations sociales ou le principe de l'impôt progressif.

La promotion des politiques de pression

Ce qui frappe dans l'histoire des organisations d'agriculteurs aux Etats-Unis, c'est leur rareté. On ne peut guère parler d'organisation globale des fermiers, si ce n'est ces dernières années, et les quelques organisations existantes ont toujours été instables, apparaissant et disparaissant au gré des événements ; seules quelques-unes ont réussi à s'implanter.

Bien que le monde agricole soit majoritaire à cette époque, on ne relève pas l'existence d'un lobby ou d'une organisation d'agriculteurs notable à la fin de la guerre de Sécession⁵³. La première organisation de quelque ampleur est la Grange, fondée en 1867, qui en quelques années gagna tout le pays comme un feu de prairie⁵⁴. Elle devint très vite énorme et influente, mais s'éteignit aussi vite qu'elle avait grandi et, en 1880, elle n'était plus qu'insignifiante⁵⁵. Elle existe encore aujourd'hui.

52. R. W. GABLE, N.A.M. : Influential Lobby or Kiss of Death ?, *Journal of Politics*, XV, 1953, p. 253-273.

53. Fred A. SHANNON, *American Farmers' Movements*, Princeton, NJ, D. Van Nostrand, 1957, p. 8-48.

54. *Ibid.*, p. 54-57; Charles M. GARDNER, *The Grange-Friend of the Farmer*, Washington, DC, National Grange, 1949, p. 3-12.

55. Solon J. BUCK, *The Agrarian Crusade*, New Haven, Conn., Yale University Press, 1920, p. 60-76.

d'hui mais n'a jamais retrouvé la puissance et la gloire de sa jeunesse, et son déclin précipité semble l'avoir découragée à jamais d'exercer un rôle économique ou politique ; ce n'est plus qu'une association à but social, malgré quelques tentatives de pression sur des points mineurs⁵⁶.

On remarquera cette étonnante aptitude à survivre, en regard de tant d'autres associations agricoles postérieures et bientôt disparues : l'Alliance des fermiers, le mouvement Greenback, le Free Silver, la Roue agricole, le Populisme, l'Équité, les Frères de la liberté qui, comme tant d'autres, n'ont pas vécu plus de dix ans⁵⁷.

Deux exceptions, l'Union agricole (*Farmers Union*) et le Bureau agricole (*Farmers Bureau*), mais qui ont connu eux aussi de sérieuses difficultés. L'Union agricole, antérieure à l'autre, fut fondée au Texas en 1902⁵⁸. Les premières années, elle recruta énormément dans le Sud, mais perdit presque tous ses membres après la première guerre mondiale et faillit alors disparaître⁵⁹. Entre les deux guerres, elle connut un renouveau dans les Etats de la Grande Plaine, mais resta relativement petite ; puis, dans les années trente et quarante, elle s'organisa sur de nouvelles bases dans les Etats de la vallée du Missouri où elle est à l'heure actuelle la mieux implantée⁶⁰. Le Bureau agricole, qui est maintenant la plus puissante des organisations de fermiers, la seule à être représentée dans l'ensemble du pays, était au départ une association d'un type original puisqu'il s'agit d'une création du gouvernement. Le *Smith Lever Act* de 1914 prévoyait un programme dont le coût était à partager entre le gouvernement et les Etats concernés, d'explication des méthodes d'élevage moderne mises au point par les écoles d'agriculture et les stations expérimentales⁶¹ ; beaucoup d'Etats décidèrent de réserver l'argent du gouvernement aux agents qui mettraient sur pied une association de fermiers dont le but serait de s'initier aux

56. GARDNER, *passim* ; David LINDSTROM, *American Farmers' and Rural Organizations*, Champaign, Ill., Garrard Press, 1948, p. 177.

57. Carl C. TAYLOR, *The Farmers' Movement*, New York, American Book Co., 1953.

58. Theodore SALOUTOS, *Farmer Movement in the South, 1865-1933*, Berkeley et Los Angeles, University of California Press, 1960, p. 184-212.

59. LINDSTROM, p. 208 ; TAYLOR, p. 335-364.

60. KEY, p. 43 ; Theodore SALOUTOS et John D. HICKS, *Agricultural Discontent in the Middle West, 1900-1939*, Madison, University of Wisconsin Press, 1951, p. 219-254.

61. Gladys L. BAKER, *The County Agent*, Chicago, University of Chicago Press, 1939, p. 36-40.

méthodes nouvelles, et c'est ainsi que virent le jour les « bureaux agricoles »⁶², embryons de ce que nous connaissons aujourd'hui sous ce nom. Un ou deux ans auparavant, il n'y en avait qu'une poignée⁶³, tous quasiment insignifiants⁶⁴ ; puis, durant la première guerre mondiale, les fonds gouvernementaux affectés à ce programme s'accrurent notablement et le nombre des « bureaux agricoles » crût dans la même proportion. Chacun d'entre eux était en principe sous l'autorité d'un agent local (qui devait le faire survivre sous peine de perdre son travail), mais ils se regroupèrent rapidement au niveau national et, en 1919, on fonde la Fédération des bureaux agricoles américains⁶⁵.

Jusqu'à-là, il s'agissait d'un organisme quasi officiel créé par injection de fonds gouvernementaux, dans le but de procurer à ses membres un bénéfice individualisé, c'est-à-dire *non collectif* (nous insistons sur ce dernier point). On y adhérait pour obtenir une aide éducative et technique, pour recevoir ses revues réservées aux membres, pour bénéficier de l'assistance des agents spécialisés, et sa cotisation était en général un investissement rentable.

Grâce à cet afflux d'argent public, le mouvement prit une ampleur considérable et, en 1921, on recensait 466 000 membres⁶⁶ ; mais déjà l'année suivante commença le reflux qui continua jusqu'en 1933, où on n'en comptait plus que 163 000⁶⁷. Pourtant, à cette époque de déchéance, tout laisse supposer que la qualité des services fournis s'améliorait sans cesse⁶⁸ et qu'à ses premières fonctions venaient s'ajouter de nouvelles : il avait contribué à la création du puissant « bloc agricole » et à la promulgation d'une législation très favorable et très attendue par les agriculteurs ; il montait de nombreuses coopératives qui étaient une source d'économies. Comment, dans de telles conditions, pouvait-il perdre ainsi son audience ? On trouvera la réponse dans la nature même de ses nouvelles fonctions : il se posait désormais en rival des organisations politiques et financières déjà en compétition, et

62. *Ibid.*, p. 16.

63. Orvin Melton KILE, *The Farm Bureau Movement*, New York, Macmillan, 1921, p. 94-112.

64. *Ibid.*, p. 94-112.

65. *Ibid.*, p. 113-123 ; Grant McCONNELL, *The Decline of Agrarian Democracy*, Berkeley et Los Angeles, University of California Press, 1953, p. 44-54.

66. McCONNELL, p. 185.

67. *Ibid.*, p. 185.

68. KILE, *Farm Bureau Movement*, *passim*.

la nation finit par trouver anormal qu'un groupe de pression et une organisation coopérative soient financés par les deniers publics, d'où une réaction négative qui se concrétisa avec l'accord « True-Howard », qui précisa les conditions dans lesquelles un fonctionnaire pouvait travailler au bénéfice des seuls membres d'un Bureau agricole⁶⁹ : plus question « d'organiser des bureaux agricoles ou organisations similaires, d'animer des campagnes d'adhésion, de recevoir et de gérer l'argent des cotisations, d'éditer et de diriger les publications spécialisées »⁷⁰, etc. Les subsides ne furent pas complètement coupés, mais l'assistance des agents se fit de plus en plus parcimonieuse et circonspecte⁷¹.

C'est dans cette réduction de l'aide publique qu'il faut voir les origines du déclin du Bureau agricole à l'époque où son efficacité promettait de s'accroître, et dans les facilités données aux non-adhérents pour obtenir le même type d'assistance technique. La régression dura jusqu'en 1933, année où le *Agricultural Adjustment Act* de l'administration Roosevelt inaugura un vaste programme d'aide à l'agriculture ; programme qui s'appuya sur la seule instance nationale qui eût quelque expérience en la matière, le Service de promotion agricole (*Agricultural Extension Service*), dont les agents locaux prirent en charge le recensement des possibilités nouvelles de plantation, de l'ampleur des défrichements requis et des subsides versés. Ce mouvement fut manifestement favorable au Bureau agricole qui commença à se développer de nouveau⁷² ; on parle même de subventions dont le chèque était envoyé dans la même enveloppe que l'appel de cotisation pour le Bureau agricole⁷³ et, de toute façon, comme le même agent était responsable des aides publiques et de l'éducation technique, il était préférable à tous points de vue d'adhérer à son organisation, le Bureau agricole, qui ne réussit pas toutefois à rassembler autant d'agriculteurs qu'en 1921⁷⁴.

69. Orville Melton KILE, *The Farm Bureau through Three Decades*, Baltimore, Waverly Press, 1948, p. 110-111.

70. *Ibid.*, p. 110.

71. William J. BLOCK, *The Separation of the Farm Bureau and the Extension Service*, Urbana, Ill., University of Illinois Press, 1960.

72. *Ibid.*, p. 15-16.

73. Sam B. HALL, *The Truth about the Farm Bureau*, Golden, Col., Golden Bell Press, 1954, p. 10-12.

74. McCONNELL, p. 185.

Cette source de puissance disparut à la fin des années trente et sa coopération avec l'administration Roosevelt, au début idyllique, commença à se faire plus difficile lorsque celle-ci mit sur pied un système administratif indépendant des agents du Bureau agricole. Celui-ci était étayé par un comité de fermiers élus par leurs voisins et payés en partie par le gouvernement ; ce qui eut pour effet inévitablement non seulement l'affaiblissement du Bureau agricole, mais aussi l'émergence d'une nouvelle organisation, autour de ces élus constamment en contact avec la machine gouvernementale, et qui formèrent bientôt le noyau d'un groupe de pression concurrent et relativement influent⁷⁵.

*Coopératives et lobbies agricoles*⁷⁶

Pendant ce temps, il y avait un Etat où, à la faveur de nouvelles techniques d'organisation, le Bureau agricole faisait des progrès remarquables. Il a été depuis largement copié, mais je ne connais pas une publication où il ait été correctement analysé ou compris. Il s'agit du Bureau agricole de l'Illinois (officiellement, il s'appelle *Illinois Agricultural Association*) qui, comparativement aux autres Etats à forte implantation agricole, connut entre 1930 et 1950 une expansion extraordinaire : en 1925, il avait dix fois moins de membres que le Bureau agricole de l'Iowa, mais deux fois plus en 1933 et la proportion était encore plus grande en 1938⁷⁷.

Ces progrès s'expliquent par la mise sur pied systématique de coopératives, mais non de coopératives comme on en trouvait alors, du type dit « Rochdale » ; c'étaient des coopératives d'un genre nouveau, qu'on

75. Sur la question d'ensemble des relations entre la puissance des lobbies et leurs rapports avec les agences et autres instances gouvernementales, cf. Charles M. HARDIN, *The Politics of Agriculture*, Glencoe, Ill., Free Press, 1952, et John D. BLACK, *Federal-State-Local Relations in Agriculture*, National Planning Association, Planning Pamphlet n° 70, février 1950.

76. Le principal de ce paragraphe s'appuie sur plusieurs centaines d'entretiens avec les dirigeants et les membres du Bureau agricole et de l'Union agricole, ainsi que sur l'examen détaillé d'un certain nombre de documents et de publications de ces deux organisations, de leurs coopératives et institutions affiliées. A ma connaissance, la nature des liens entre les organisations et leurs filiales n'a jamais été explicitée en détail. Si j'ai entrepris une recherche aussi détaillée et remontant à la source des informations, c'était dans l'espoir (que j'ai encore) d'écrire un long essai sur le sujet.

77. D'après un ensemble de tableaux mimeographiés, sans date, intitulé *Memberships Paid to American Farm Bureau Federation*, diffusé par la Fédération des bureaux agricoles américains.

a baptisées du nom de leur promoteur, Donald Kirkpatrick, conseiller général du Bureau agricole de l'Illinois⁷⁸. Elles diffèrent avant tout du type habituel par leurs instances de contrôle qui sont statutairement indépendantes de l'ensemble des patrons ; la responsabilité financière des coopératives et des compagnies d'assurance mutuelle coiffées par le Bureau agricole est assurée par une organisation légalement distincte, dont le Bureau agricole de l'Illinois a le contrôle⁷⁹. De sorte que, à tous les niveaux, les objectifs purement économiques sont entièrement subordonnés aux instances politiques ; comme le souligne un pamphlet défendant les compagnies d'assurances du Bureau agricole de l'Illinois : « Des visionnaires de génie inventèrent une politique et un système de contrôle qui plaçaient les compagnies d'assurance à jamais sous la coupe de l'organisation mère »⁸⁰.

On verra la preuve de cette primauté du politique dans l'*interdiction faite par le Bureau agricole à certaines de ses filiales de vendre quoi que ce soit à quiconque n'est pas membre de l'organisation ou en passe de le devenir*. Ceci est vrai d'abord pour la mutuelle d'assurance ; mais même au niveau des coopératives, en principe libres de commercer comme elles l'entendent, il existe un « dividende coopératif » réservé aux opérations entre membres, d'où un manque à gagner pour les agriculteurs qui n'adhèrent pas, bien supérieur au montant de leur cotisation. Si bien qu'on peut dire que les rentrées du Bureau agricole proviennent directement des pertes de recette consenties par les membres, et un système de ce type ne peut manifestement pas s'implanter pour des raisons exclusivement financières : l'exclusivité des bénéfices réservée aux adhérents sert d'abord les intérêts politiques de l'organisation, qui l'avoue d'ailleurs dans ses revues :

« Nous avons exploré un nouveau champ prometteur dans le cadre de nos services commerciaux, espérant qu'en les offrant par l'intermédiaire de

78. Illinois Agricultural Association, *Guardians of Tomorrow* (non daté), p. 10.

79. Business Services Developed, *The Illinois Agricultural Association Record*, janvier 1914, p. 34-42; Wilfred SHAW, *The Farm Bureau as Parent Organisation* (texte dactylographié non daté, écrit par SHAW en tant que dirigeant de l'*Illinois Agricultural Association*).

80. *Guardians of Tomorrow*, p. 8-9. On trouvera des commentaires intéressants sur le Bureau agricole de l'Illinois dans le livre d'Arthur MOORE, *The Farmer and the Rest of Us*, Boston, Little, Brown, 1945, p. 80-98. Je suis redevable pour cette partie de l'exposé à W. E. Hamilton, directeur de recherches à la Fédération des bureaux agricoles américains, qui pense toutefois que certains aspects en sont omis ou mal compris.

l'association, nous attirerions de nouveaux membres... Ainsi, lorsque nous avons étudié les possibilités d'offrir des services commerciaux par le canal de l'organisation, c'était avec l'idée qu'ils seraient exclusivement réservés à nos adhérents »⁸¹.

D'où la double originalité des coopératives « Kirkpatrick » : d'une part, leur contrôle étroit par un groupe de pression, d'autre part, un système qui réserve les bénéfices commerciaux aux échanges entre membres du groupe. En Illinois, le système fit merveille et, dans les dernières années, la quasi-totalité des agriculteurs de l'Etat avaient rejoint le Bureau agricole (sans compter de nombreux représentants de l'industrie adhérant à ses organisations commerciales). Malgré l'exagération du propos, on entend souvent dire qu'il est impossible de gérer une ferme dans l'Illinois sans passer par l'intermédiaire du Bureau agricole, et à plus forte raison sans y adhérer. L'intérêt du Bureau agricole s'étend à une incroyable variété de produits⁸² : en 1951, l'une des nombreuses organisations du Bureau avait distribué plus de 41 millions de dollars en dividendes⁸³, tandis que sa compagnie d'assurance mutuelle gérait 337 000 polices d'assurances, chiffre qui dépasse largement le nombre de fermes de l'Etat⁸⁴ et prouve que cette activité, à elle seule, attire un grand nombre d'adhérents, agriculteurs ou non. L'adhésion à l'organisation a été en fonction directe de l'expansion de ses activités annexes.

Ce modèle fut imité par tous les bureaux agricoles du pays, et il n'y a y a pas d'Etat où ils ne soient implantés d'une manière ou de l'autre⁸⁵, en général (mais pas toujours) avec les mêmes structures qu'en Illinois. c'est-à-dire des coopératives contrôlées par l'organisation et des bénéfices réservés au commerce entre membres. Ce succès explique en grande partie les législations fiscales favorables à l'agriculture, mais on peut aussi trouver d'autres raisons, en particulier les compagnies d'assu-

81. *Guardians of Tomorrow*, p. 5-6.

82. Illinois Agricultural Association, *The Farm Bureau Idea*, texte mimeographié non daté; Illinois Farm Supply Co., *Men of Illinois Farm Supply Co., 1926-1951*, 1951.

83. *Men of Illinois Farm Supply Co., 1926-1951*. Cf. également Illinois Farm Supply Co., *32nd Annual Report*, Chicago, 18 nov. 1958.

84. *Guardians of Tomorrow*, p. 19.

85. Sur la dimension nationale des compagnies d'assurance du Bureau agricole, cf. American Agricultural Mutual Insurance Company, *Directory of State Farm Bureau Insurance Companies*, 25 mars 1959 (texte mimeographié) et *Summary of Insurance in Farm Bureau Companies*, 1^{er} octobre 1948.

rance automobile qui, opérant en milieu rural, ont à régler moins de sinistres que leurs homologues urbaines. On notera que les deux plus grandes compagnies d'assurance automobile des Etats-Unis, la *State Farm* et la *Nationwide*, sont toutes deux issues de filiales d'un Bureau agricole⁸⁶.

On vit alors le Bureau agricole prospérer considérablement : ses 163 000 adhérents de 1933 étaient devenus 440 000 en 1940, 828 000 en 1944, 1 275 000 en 1947 et plus d'un million et demi après 1953⁸⁷, et la Fédération américaine des bureaux agricoles est la première organisation d'agriculteurs dont le recrutement est à l'échelle nationale, et sans aléas.

Cette forte implantation et cette stabilité relatives sont donc le résultat de la conjonction de deux facteurs : d'une part, le fait d'avoir été longtemps le canal privilégié de la transmission de l'aide technique et de la politique d'éducation du gouvernement ; d'autre part, le contrôle d'une gamme variée d'institutions commerciales qui sont la source de bénéfices non collectifs. Bien sûr, le Bureau agricole est aussi un groupe de pression, et des plus puissants, mais rien ne prouve que ce dernier aspect soit pour quelque chose dans l'attrait qu'il exerce, et ses fluctuations ne peuvent pas s'expliquer par des raisons de type politique ou législatif ; au contraire, des périodes où les sondages ou les élections montrent une impopularité de sa politique sont pour lui des périodes de croissance ; et la théorie des groupes latents démontre que les activités de lobby d'une organisation aussi considérable ne sont pas une incitation rationnelle pour qu'y adhèrent même ceux qui sont en complet accord avec elle, et que sa puissance ne peut être que le sous-

86. Murray D. LINCOLN, *Vice President in Charge of Revolution*, New York, McGraw Hill, 1960; Karl SCHRIFTEGESSER, *The Farmer from Merna : a Biography of George J. Mecherle and a History of the State Farm Insurance Company*, New York, Random House, 1955.

87. *Membership paid...* (n. 77 ci-dessus). On notera le contraste entre les filiales d'affaires des organisations agricoles et l'incapacité de la plupart des syndicats à promouvoir des activités financières aptes à retenir leurs adhérents par la promesse de bénéfices non collectifs. Ce qui s'explique par la nature particulière des besoins des agriculteurs, et particulièrement les plus gros, qui doivent trouver un débouché ainsi qu'une source d'approvisionnement en produits divers. Une autre explication est la familiarité des fermiers avec la gestion, qui leur permet de monter des coopératives plus efficacement que les salariés. Il est significatif que les coopératives ouvrières qui ont eu quelque succès aient été montées par des organisations d'ouvriers qualifiés.

produit d'activités non politiques, en l'occurrence ici un sous-produit de l'activité des agents gouvernementaux d'abord, puis de ses activités commerciales.

Il y a une autre organisation agricole dont le pouvoir politique dérive d'un autre type d'activités, à savoir l'Union agricole dont l'existence, souvent remise en question jusqu'à la fin des années trente, est maintenant assurée par un recrutement stable dans les Etats de la Grande Plaine, grâce aux coopératives et aux compagnies d'assurance qui lui sont associées. A l'image de celles du Bureau agricole, ses compagnies d'assurance réservent leurs services aux seuls adhérents de la branche politique du mouvement, ou à ceux en passe de le devenir. De plus, l'Union agricole a passé des accords avec un grand nombre de coopératives, qui paient leur cotisation par prélèvement direct sur les bénéfices à répartir, avec en plus le versement de 5% de ces bénéfices à un « fond éducatif » où puise l'Union pour financer ses activités de pression et d'organisation⁸⁸.

La Grange, dont nous avons déjà parlé, occupe une place particulière dans la mesure où son activité politique est très limitée, en regard des bénéfices sociaux et récréatifs qu'elle est à même de procurer à ses membres. Elle est néanmoins impliquée dans un grand nombre d'organisations commerciales et financières qui suscitent aussi nombre d'adhésions⁸⁹.

Une petite organisation, nouvelle, a essayé de s'implanter sans passer par l'intermédiaire d'activités annexes ; il s'agit de la *National Farmers Organisation* (Organisation nationale agricole) qui faisait sa publicité sur le thème : « NFO préfère assurer votre revenu plutôt

88. Cf. Mildred K. STOLTZ, *This is Yours — The Montana Farmers Unions and Its Cooperative Associates*, Minneapolis, Lund Press, n. d.; Harold V. KNIGHT, *Grass Roots — The Story of the North Dakota Farmers Union*, Jamestown, ND, North Dakota Farmers Union, 1947; Ross B. TALBOTT, *Agrarian Politics in the Northern Plains*, University of Chicago, non publié.

89. National Federation of Grange Mutual Insurance Companies, *Journal of Proceedings, 26th Annual Convention*, 12 sept. 1960; lettre à l'auteur de Sherman K. Ives, secrétaire de la *National Federation of Grange Mutual Insurance Companies*; sur l'importance des coopératives dans le recrutement de la Grange vers 1870, on consultera l'article de George CERNY, *Cooperation in the Midwest in the Granger Era, 1869-1875, Agricultural History*, XXXVII, oct. 1963, p. 187-205. Pour des statistiques sur les effectifs des grandes organisations agricoles, cf. Robert L. TONZ, *Membership of General Farmers' Organizations, United States, 1874-1960, Agricultural History*, XXXVIII, juill. 1974, p. 143-156.

que votre voiture »⁹⁰, ce qui était une critique implicite des activités financières du Bureau agricole. Mais cette politique a rencontré un écho très limité et connu des échecs retentissants dans ses activités de pression ou ses tentatives de grève pour promouvoir les produits agricoles. Ces échecs, ceux des grèves en particulier, sont bien ce que prévoit la théorie des groupes latents. Et si la NFO réussissait un jour à obtenir, sans recours à la violence ou à une incitation sélectives, que les fermiers restreignent volontairement leur production pour maintenir les prix des produits agricoles, c'est toute notre théorie qui serait à revoir.

Lobbies non économiques

La théorie que nous avons appelée « du sous-produit » semble expliquer de manière satisfaisante l'échec ou l'efficacité des groupes de pression représentant l'agriculture, le monde ouvrier ou les instances professionnelles ; le monde des affaires également, si on lui ajoute la théorie des « intérêts spéciaux » ; bref, pour l'essentiel, de l'ensemble des groupes de pression dans l'univers économique.

La plupart des lobbies à Washington, et la totalité des plus puissants, ont des motivations économiques ; mais il y en a quelques-uns dont les buts sont de type social, politique, religieux ou philanthropique : à ceux-ci, les théories de ce livre s'appliquent-elles encore correctement ? En principe, cette théorie ne connaît pas de restriction logique et doit s'appliquer à tous les groupes de pression, dès lors qu'un certain nombre d'individus rationnels partagent un but donné.

Ce n'est pas nécessairement égoïste, monétaire ou matériel ; mais notre théorie, comme toutes les autres, est plus ou moins éclairante selon les situations. Il serait trop long d'examiner en détail un de ces lobbies non économiques, mais on peut admettre d'emblée que nous pouvons jeter un éclairage nouveau sur des organisations purement sociales et politiques, comme celles qui rassemblent les anciens combattants⁹¹, tandis que, pour d'autres, nous n'apporterons pas grand-chose

90. *NFO Reporter*, 1, nov. 1956, p. 3. Cf. également George BRANDSBERG, *The two Sides in NFO's Battle*, Ames, Iowa, Iowa State University Press, 1964.

91. Les organisations d'anciens combattants ne sont pas à l'origine des organisations économiques, mais principalement sociales et les avantages qu'elles procurent sont

de nouveau, par exemple les groupes philanthropiques ou religieux qui défendent des intérêts qui ne sont pas ceux de leurs membres⁹², si bien que la complexité des relations entre les intérêts des individus et ceux de l'organisation entrave toute analyse théorique un peu générale⁹³.

On retrouve les mêmes difficultés dans l'étude des groupes où l'action n'est pas rationnelle, au sens où nous avons utilisé le mot jusqu'ici. Prenons, par exemple, les résidus d'une organisation qui continue à œuvrer pour une cause considérée comme perdue : un tel travail pour l'amour de l'art n'est pas rationnel, du point de vue économique au moins, car le sacrifice sera sans effets ; une cause perdue ou sans espoir est d'une certaine manière la même chose qu'un état

de nature sociale. Les enseignes au néon témoignent de la multiplicité des clubs, des bars et des dancings qu'elles ont créés, le plus souvent réservés aux membres et à leurs invités. Les anciens combattants bénéficient ainsi de facilités exclusives, sans compter la camaraderie et la reconnaissance de leurs services passés ; quiconque a assisté à un congrès de l'*American Legion* a pu constater qu'on n'y perd pas tout son temps à déplorer les maux des Etats-Unis ou à débattre des pensions, mais qu'on y organise des parades et autres divertissements. En outre, l'*American Legion* propose des assurances, d'où tout un système d'incitations sélectives en contraste avec les bénéfices de ses activités de groupe de pression qui iront à tous les anciens combattants, adhérents ou non.

92. Beaucoup de théoriciens pensent que tout comportement individuel est rationnel, au sens que donnent à cet adjectif les modèles économiques. Tout acte, fût-il philanthropique, est destiné à la satisfaction d'un besoin ; le philanthrope a plus d'« utilité » (ou, pour mieux dire, atteint une courbe d'indifférence plus élevée) en agissant comme il le fait. Les analyses faites jusqu'ici dans ce livre n'exigent pas une définition aussi extensive de la rationalité, mais certaines de leurs applications à des situations non économiques pourraient l'exiger, par exemple l'étude des organisations charitables : l'individu qui contribue modestement à une telle organisation ne le fait pas dans l'idée absurde que sa contribution va en augmenter les ressources, mais parce qu'il y trouve une satisfaction personnelle, non collective, à agir dans le sens de sa morale, et à se sentir une personne respectable. Mais ce type de compréhension théorique n'apporte pas grand-chose car, dès que l'on suppose tous les comportements rationnels, ils sont justifiés par n'importe quelle théorie.
93. Une organisation religieuse qui offre à ses fidèles une récompense ultérieure, par exemple une réincarnation sous une forme supérieure, tandis que le châtement attend ceux qui la délaissent, entre dans le cadre de notre théorie ; il en est de même de la conception pessimiste de la nature humaine, dont témoigne le « péché originel » commun à beaucoup de religions. Il est alors tout à fait possible d'expliquer logiquement la puissance de quelques lobbies religieux comme un sous-produit des incitations sélectives offertes à leurs membres potentiels ; par exemple, la fameuse « Ligue Anti-Saloons » comme un sous-produit des fonctions religieuses de l'Eglise protestante qui était son principal support. Pour corriger qu'elle soit logiquement, cette approche n'est guère enrichissante puisqu'elle laisse de côté les aspects particuliers aux motivations religieuses. Sur la puissance des Eglises, on se référera à Luke EBERSOLE, *Church Lobbying in the Nation's Capital*, New York, Macmillan, 1961 ; sur la Ligue Anti-Saloons, cf. Peter H. ODEGARD, *Pressure Politics*, New York, Columbia University Press, 1928.

de perfection, car dans l'un et l'autre cas aucun effort ne peut engendrer de résultat positif. Tout ce que l'on peut dire, c'est que si l'existence de tels groupes va à l'encontre de la théorie, leur caractère marginal et isolé vient au contraire la renforcer⁹⁴.

Là où le fondement d'un groupe de pression est non rationnel, il est préférable de s'en remettre, pour l'expliquer, à la psychologie sociale plutôt qu'à la science économique. Les bases d'une telle théorie existent dans le concept même de « mouvements de masse »⁹⁵ (lesquels sont rarement « massifs »), dont les adhérents se définissent par rapport à « l'aliénation » à la société⁹⁶, source de troubles ou de déséquilibres psychiques. D'où une explication en termes de psychologie, termes eux-mêmes en rapport avec le tissu social. Un point commun à ces mouvements est une dévotion fanatique à une idéologie ou à un chef, et la plupart du temps ils sont relégués sur « une frange lunaire »⁹⁷ ; ils apparaissent en période de trouble et de révolution dans des pays instables, et beaucoup plus rarement dans les pays d'ordre et de stabilité ou dans les sociétés dont l'apathie est « la fin de l'idéologie »⁹⁸.

94. Il y a certainement moins de rationalité, au sens économique du mot, dans les organisations non économiques. La possibilité de calcul dans le choix des relations et des objectifs est, pour le monde économique, un encouragement vers ce type de rationalité, et c'est pourquoi notre théorie s'adapte mieux aux groupes économiques qu'à ceux qui ne le sont pas. Cf. Joseph SCHUMPETER, *Capitalism, Socialism and Democracy*, London, George Allen & Unwin, 1954; cf. également Talcott PARSONS, *Essays in Sociological Theory*, Glencoe, Ill., Free Press, 1954, p. 50-69, et Graham WALLAS, *Human Nature in Politics*, Lincoln, University of Nebraska Press, 1962.
95. Les mouvements de masse offrent souvent un caractère utopique. Mais, même dans le cadre de notre théorie, les grands groupes qui travaillent à la réalisation d'une utopie ont une raison de le faire : aux yeux de ses promoteurs, l'utopie est le paradis sur terre et peut donc apporter des bénéfices incalculables, infinis, et chaque individu trouve donc son intérêt à œuvrer pour le but commun car sa part des bénéfices, même proportionnellement petite, dépassera largement sa part des coûts. Un bénéfice incalculable ou infini place donc un grand groupe dans la situation des groupes privilégiés. Cette manière de voir vaut également pour les organisations religieuses. Mais, là encore, il n'est pas sûr que l'on apporte grand-chose de nouveau.
96. William KORNGHAUSER, *The Politics of Mass Society*, Glencoe, Ill., Free Press, 1959.
97. Eric HOFFER, *The True Believer*, New York, New American Library, 1958. Peter F. DRUCKER, *The End of Economic Man — A Study of the New Totalitarianism*, New York, John Day, 1939. Seymour Martin LIPSET, *Political Man : The Social Bases of Politics*, Garden City, NY, Doubleday, 1960.
98. Daniell BELL, *The End of Ideology*, Glencoe, Ill., Free Press, 1960; cf. également Harold D. LASSWELL, *Politics — Who Gets What, When, How*, New York, Whittlesey House, 1936. L'étude détaillée d'une communauté dans l'Italie méridionale montre que la théorie s'applique aussi bien à des milieux culturels profondément différents du milieu américain : cf. Edward C. BANFIELD, *The Moral Basis of a Backward Society*, Glencoe, Ill., Free Press, 1958.

Il est bien certain que les motivations idéologiques existent dans toutes les sociétés, jusque dans les groupes les plus stables et les mieux définis. Aux Etats-Unis, on trouve ce type de comportement dès qu'on approche les partis politiques, mais il est rarement la source de quelque sacrifice considérable, et la science politique insiste sur la faiblesse des partis sur le plan organisationnel : leur importance existe uniquement au niveau verbal, et on est allé jusqu'à dire que « la création quadriennale des partis présidentiels est un exercice d'improvisation »⁹⁹. Ce n'est pas pour nier l'importance des partis politiques : même dans un système bipolaire l'appartenance du candidat à un parti donné est décisive pour la plus grande partie des suffrages qu'il obtient, plus que ses qualités personnelles, et la participation à une élection est la plupart du temps subordonnée à l'investiture d'un parti. Mais cette importance des deux grands partis ne se reflète pas au niveau de leur organisation formelle : ils regroupent peu de membres militant pour l'organisation des meetings ou apportant leur contribution financière (à l'exception des appareils de quelques très grandes villes) ; leurs états-majors sont restreints en comparaison de ceux des syndicats¹⁰⁰ et, entre 1924 et 1928, le Parti démocrate négligeait d'entretenir un secrétariat national permanent¹⁰¹. Pourtant, à l'époque, une estimation (très en dessous de la vérité) des groupes de pressions représentés en permanence à Washington dépassait largement les 500 (chiffre bien plus largement dépassé aujourd'hui)¹⁰². On remarquera le paradoxe, puisqu'un nombre considérable de groupes étaient mieux organisés qu'un parti dont les destinées influençaient directement le destin de chacun d'entre eux.

On trouvera l'explication dans la politique des partis, qui veulent

99. David B. TRUMAN, *The Governmental Process*, New York, Alfred A. Knopf, 1958, p. 532. Le regretté V. O. KEY affirmait qu'au niveau national, la situation typique des partis était « l'absence quasi totale d'une organisation fonctionnant à l'échelle de l'Etat. Il y a peut-être des cliques informelles qui opèrent çà et là par derrière. Il y a peut-être des organisations locales qui exercent un certain pouvoir. Mais des organisations prêtes à des responsabilités nationales et capables d'embrasser les questions gouvernementales sont l'exception. En un sens, les partis relèvent de fiction » (*American State Politics, An Introduction*, New York, Alfred A. Knopf, 1956, p. 271).

100. L'une des raisons de la taille restreinte des états-majors des partis politiques réside sans doute dans le grand nombre de fonctionnaires ou d'employés du gouvernement qui travaillent pour eux.

101. Arthur SCHLESINGER Jr., *The Crisis of the Old Order*, Boston, Houghton Mifflin, 1957, p. 273.

102. HERRING, référence de la n. 37, p. 19.

œuvrer au bénéfice de la collectivité et prétendent au bien-être du peuple entier (ou de la majorité des individus) ; et bien que chacun puisse croire qu'il se trouvera mieux si son parti l'emporte, il pense que cette victoire arrivera aussi facilement sans lui et que les bénéfices lui en sont assurés de toute façon. L'Américain moyen réagit vis-à-vis de son parti comme l'Anglais moyen raisonnait, selon le D^r Johnson, vis-à-vis des Stuart exilés au XVIII^e siècle : « Si l'Angleterre s'exprimait franchement, écrivait Johnson, le roi régnant serait chassé ce soir, et demain tous ses partisans pendus. » Pourtant, ajoutait-il, aucun n'était prêt « à risquer quoi que ce soit pour restaurer la dynastie exilée. Personne ne donnerait 20 shillings pour ça. Mais si un simple vote suffisait, les résultats seraient de 20 contre un »¹⁰³. Mais en regard de ceux qui attendent de leur parti un bénéfice collectif, pour lequel ils n'envisageront aucun sacrifice de quelque ampleur, il y a ceux dont l'ambition personnelle peut en obtenir une satisfaction individuelle

103. Le point mentionné par Johnson mérite d'être mis en parallèle avec la notion de bénéfice « imperceptible » développée tout au long du livre. L'action d'une firme sur un grand marché concurrentiel ne sera pas sans effet sur les prix, mais cet effet est si petit que la firme le négligera ou même ne s'en apercevra pas. De même est typique le comportement du travailleur qui ne paiera pas volontiers sa cotisation syndicale mais votera sans problème pour son syndicat et pour son monopole. C'est la même chose pour l'électeur qui ne sacrifiera pas une parcelle de son temps ni de son argent pour le parti à qui va son vote; pour l'abstentionniste des jours de soleil qui ira voter un jour de pluie. Il n'en coûte rien ou si peu de voter ou de signer un manifeste, exactement comme l'action d'une firme n'affecte en rien ou si peu les prix du marché. Il y a un seuil au-delà duquel les coûts influencent l'action individuelle, et en deçà duquel ils n'interviennent pas. Ce seuil peut s'expliquer par une analogie physiologique : imaginons qu'un homme mette sa main dans un étau et qu'on resserre celui-ci; l'homme souffrira et, lorsqu'on resserrera encore l'étau, essaiera probablement de retirer sa main; mais si l'on avait exercé une pression beaucoup plus faible, il n'aurait pas eu de réaction : pour que celle-ci ait lieu, il est nécessaire que soit atteint un certain seuil.-

L'investigation empirique poussée des votes d'une communauté américaine a produit des résultats qui vont dans notre sens, les enquêteurs concluant que « la majorité des individus vont voter, mais en général sans montrer d'intérêt particulier pour leur geste... même les militants des partis ne sont pas particulièrement motivés par des considérations idéologiques ou la conscience d'un devoir civique ». Bernard R. BERELSON, Paul F. LAZARFELD et WILLIAM N. MCPHEE, *Voting*, Chicago, University of Chicago Press, 1954, p. 307.

Ce faible coût du geste de voter, souvent inférieur au seuil critique et négligeable, suggère des modifications et corrections à la théorie des groupes de Bentley-Truman. Si on laisse de côté les groupes de pression, qui étaient leur première préoccupation, pour se limiter aux opérations de vote, leur théorie s'applique bien, comme me l'a fait justement remarquer Edward C. Banfield.

La citation du texte est extraite du livre de James BOSWELL, *The Life of Samuel Johnson*, London, Navarre Society Limited, 1924, II, p. 393-394.

sous forme d'une charge officielle. Et ceux-ci peuvent être nombreux car il existe plus de 700 000 charges électives. Et il y a encore les hommes d'affaires qui apportent leur contribution en prévision du jour où leurs intérêts personnels nécessiteront une intervention auprès des instances administratives.

Les appareils politiques possèdent bien une lourde organisation, mais celle-ci ne travaille pas dans un but collectif ; elle s'intéresse d'abord aux intérêts de ses collaborateurs et, tout à fait secondairement, au général. Les militants qui préparent les élections recherchent un emploi municipal et savent bien qu'ils ne trouveront pas de travail sans passer par l'appareil. Et l'aptitude de celui-ci à entretenir des structures efficaces provient plus des bénéfices individuels qu'il peut procurer que de l'intérêt collectif d'un grand groupe quelconque¹⁰⁴. Ce qui se traduit au niveau sémantique où le mot « organisation » est simplement synonyme « d'appareil politique », lequel est l'instance où sont distribués aux adhérents les bénéfices non collectifs.

Les « oubliés » qui subissent en silence

Après cette étude des groupes de pression économiques principaux et les quelques mots sur les groupes non économiques et les partis politiques, il reste à considérer un dernier type de groupe, malheureusement le moins connu, sur lequel il y a peu à dire : il s'agit du groupe inorganisé, celui qui n'est pas capable d'exercer une pression ni toute autre action collective. Il est la meilleure illustration de la thèse que nous avons défendue tout au long de ce livre, à savoir que les grands groupes latents ne trouvent pas d'eux-mêmes l'incitation à agir volontairement dans un but commun ; cette thèse fut posée dès l'introduction et nous la retrouvons ici en guise de conclusion : car les groupes inor-

104. L'importance de l'appareil des grandes villes (et parfois des petites juridictions rurales) trouve ses motivations organisationnelles à un autre niveau que l'appareil national, lequel tire sa cohésion de son caractère de fédération d'un petit nombre d'appareils locaux. Harold LASKI est allé jusqu'à soutenir (non sans exagération) que « les partis politiques aux Etats-Unis ne sont pas des organisations de promotion d'idées, mais des fédérations assez lâches destinées à rassembler suffisamment de voix pour permettre aux partis de mettre la main sur le butin ». La citation est tirée de *The American Political Scene : II. The Bankruptcy of Parties*, *The Nation*, CLXIII, 23 nov. 1946, p. 583.

ganisés sont les groupes les plus importants numériquement, et aussi ceux dont les intérêts communs sont les plus vitaux pour l'individu.

Premier exemple, les journaliers agricoles qui partagent tant d'intérêts pressants : aucun lobby n'exprime leurs aspirations ; il en est de même des « cols blancs », qui n'ont pas d'organisation représentative. Sans parler des contribuables, dont l'intérêt commun est évident et qui, en un certain sens, en sont encore à chercher un porte-parole. Les consommateurs sont certainement aussi nombreux que n'importe quel groupe national, mais ils ne disposent pas d'une organisation capable de faire contrepoids aux monopoles ou aux organisations de producteurs¹⁰⁵. Innombrables sont les partisans de la paix, mais où est le lobby qui contrecarrera les « intérêts spéciaux » de ceux qui ont tout à gagner dans la guerre ? Sans parler de ceux qui redoutent l'inflation et la dépression sans qu'aucune organisation ne reflète leur multitude.

Il ne suffit pas pour s'organiser que le coût de l'action collective soit inférieur aux bénéfices escomptés. Pourquoi d'ailleurs les citoyens s'organiseraient-ils afin de prévenir l'inflation alors qu'il suffirait que, dans l'intérêt de tous, chacun d'entre eux accepte de restreindre sa consommation ? Personne n'est assez irréaliste pour attendre d'une collectivité nationale ce type de comportement, et pourtant on admet souvent que le même citoyen, dans un contexte politique et social, va s'organiser spontanément et œuvrer collectivement. Si le citoyen ne modifie pas sa consommation pour agir sur l'inflation, c'est parce qu'il est conscient, d'abord que son attitude individuelle est sans effet notable sur la consommation globale, ensuite que le jour où une majorité en viendra à agir, il bénéficiera de cette action qu'il y ait ou non participé¹⁰⁶. Les mêmes raisons concordantes feront que, dans un contexte politique ou social, l'individu ne trouvera pas rationnel de consentir quelque sacrifice que ce soit en vue d'un bénéfice partagé.

105. E. E. SCHATTSCHEIDER, *Politics, Pressures and the Tariff*, New York, Prentice Hall, 1935.

106. Cette remarque que, dans toute économie, les individus ont le pouvoir de prévenir l'inflation ou dépression mais aucune motivation de le faire, est due à J. BAUMOL, *Welfare Economics and the Theory of the State*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1952, p. 95-99. Cf. également Abba P. LERNER, On Generalizing the General Theory, *American Economic Review*, L, mars 1960, p. 121-144, et particulièrement la p. 133.

On ne voit pas pourquoi les grands groupes seraient capables de s'organiser, et ce n'est que lorsqu'ils sont assez petits, ou assez heureux pour trouver des sources d'incitations sélectives, que l'on verra poindre une organisation efficace.

L'existence de tant de grands groupes inorganisés vient étayer la théorie que nous défendons, et nous dirons en conclusion qu'il s'agit d'une vérité dont ils souffrent dans leur chair.

APPENDICE

A L'ÉDITION DE 1971

CET appendice est un survol rapide des articles que j'ai écrits (certains en collaboration) dans la ligne de cet ouvrage ; il traitera également des recherches que d'autres ont pu accomplir sur le même sujet.

Ces articles doivent être divisés en deux catégories : la première comprend ceux qui ont été publiés dans des revues spécialisées, adressés aux économistes et rédigés dans une langue technique ; ce qui semble à première vue en interdire la lecture aux non-spécialistes, bien qu'ils soient en fait accessibles à n'importe quel lecteur qui aurait suivi avec attention les arguments développés dans ce livre ; d'autant plus que, si on leur accorde quelque crédit, on peut leur trouver des applications dans les domaines les plus divers de la sociologie, et j'espère que les économistes ne seront pas les seuls à les trouver intéressants. La seconde catégorie d'articles, que j'examinerai plus tard, comprend ceux destinés *a priori* au public le plus divers, si bien que leurs applications devraient être évidentes pour tout le monde.

* Le premier chronologiquement de ces articles est intitulé « Une théorie économique des alliances »¹ et je l'ai écrit en collaboration avec Richard Zeckhauser. Il traite des possibilités d'action que l'on peut attendre d'un petit groupe intéressé par un bien collectif, et conclut que, dans la plupart des cas, le groupe en question se procurera une

1. An Economic Theory of Alliances, *Review of Economics and Statistics*, XLIII, août 1966, p. 266-279. Cet article a été reproduit, en même temps que des extraits de ce livre, dans Bruce RUSSET éd., *Economic Theory of International Politics*, Chicago, Markham Publishing Company, 1968, p. 25-50.

quantité du bien inférieure à la quantité optimale, tandis que la répartition des coûts de l'opération aura tendance à être disproportionnée à la répartition du bien : c'est ce que nous avons appelé dans le livre « l'exploitation du gros par le petit », à laquelle nous n'avons consacré que quelques phrases tandis que l'article développe un modèle détaillé qu'il confronte à des situations réelles et dont il teste l'efficacité à l'aide de données chiffrées ; en outre, les « effets de revenu », juste effleurés dans le livre, sont pleinement pris en compte dans l'article.

Ce modèle est une réfutation de la célèbre « théorie volontaire des échanges publics » d'Erik Lindahl et, quoiqu'à un moindre degré, de l'élaboation plus moderne de cette théorie due à Leif Johansen² ; les formulations de Lindahl et de Johansen ne sont pas critiquées explicitement dans l'article, mais le sont dans une version plus complète de notre étude qui a été publiée sous forme de monographie³. Bien que les applications de notre modèle, tant dans l'article que dans la monographie, concernent uniquement les organisations internationales et les alliances militaires, celui-ci peut aussi bien être appliqué à n'importe quel groupe formel ou informel dont le nombre de membres est limité.

Les essais théoriques sur les biens collectifs négligent non seulement la disproportion des sacrifices, dont nous avons parlé plus haut, mais aussi le degré d'efficacité dans la production et l'obtention desdits biens collectifs. Les variations de cette efficacité sont souvent d'une importance décisive dans la détermination d'une politique. Sans compter que le refus de les prendre en considération a conduit des essayistes remarquables, tels que James Buchanan, Milton Kafoglis ou William Baumol, en pleine confusion logique ; c'est ce que j'ai démontré dans l'article « L'efficacité dans la production des économies externes »⁴, écrit également en collaboration avec Richard Zeckhauser, et développé dans un autre article faisant référence à des situations concrètes : « Biens collectifs, avantages comparés et efficacité des alliances »⁵.

Il y a un autre aspect de la théorie des biens collectifs qui semble

2. Leif JOHANSEN, Some notes on the Lindahl Theory of Determination of Public Expenditure, *International Economic Review*, IV, sept. 1963, p. 346-358.
3. *Economic Theory of Alliances*, Santa Monica, Calif., The Rand Corporation, Rm 4297-ISA, 1966, notamment les p. 13-15.
4. *American Economic Review*, LX, juin 1970, p. 212-217.
5. Roland N. MCKEAN éd., *Issues in Defense Economics*, Universities - National Bureau Conference Series, N. 20, New York, Columbia University Press, 1967.

★ négligé par la littérature : il s'agit de tout ce qui touche à ce qu'on pourrait appeler leurs objectifs, leur domaine, leur clientèle. La plupart du temps, on admet implicitement l'hypothèse que le bien en question est à la portée de tous les individus qui composent la nation où le bien est fourni, et qu'il est inaccessible en dehors de ses frontières. En réalité, il est des biens collectifs, comme la pollution de l'atmosphère d'un local, ou bien un parc public, dont l'impact est beaucoup plus local, tandis que d'autres, telle une découverte scientifique non brevetable ou le bénéfice d'une organisation internationale, couvrent potentiellement la terre entière. Il semble communément admis des économistes qu'un gouvernement refusera de distribuer dans les proportions optimales un bien collectif dont les avantages débordent ses frontières, car il ira de son intérêt d'en limiter les bénéfices hors des limites de sa juridiction ; l'un de mes articles⁶ développe un parallèle entre cette situation et celle où seule une minorité de citoyens est en mesure de bénéficier d'un bien collectif procuré par une juridiction donnée : si cette juridiction décide de procurer ce bien en quantité optimale, elle sera à même de le faire dès que les gains l'emportent sur les coûts, mais même dans ce cas, il y aura plus de perdants que de gagnants si l'opération est financée au moyen d'impôts non discriminatoires, si bien qu'à moins de conditions exceptionnelles, la prestation ne rencontrera pas un consensus majoritaire et se fera finalement, si elle se fait, dans des proportions non optimales.

On rencontre donc des difficultés tant dans le cas d'une juridiction trop petite pour soumettre tous ceux qui bénéficient de ses services que dans le cas d'une juridiction trop grande où une grande partie des citoyens en sont exclus ; à plus forte raison on en rencontrera lorsqu'un gouvernement ou une juridiction donnée disposent d'une unique source de financement. Il s'agit ici de ce que j'ai appelé « le principe de l'égalité fiscale »⁷. La matière est bien sûr trop complexe pour justifier des conclusions d'ordre politique sur la seule base des arguments

6. The principle of « Fiscal Equivalence » : The Division of Responsibilities Among Different Levels of Government, *American Economic Review : Papers and Proceedings*, LIX, mai 1969, p. 479-487, republié sous une forme légèrement différente dans *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures : the PPB System*, vol. 1, p. 321-331, publié par le Joint Economic Committee, us Congress, 91st Cong., 1st sess., 1969.

7. *Ibid.*

développés jusqu'ici ; mais ceux-ci suffisent à montrer que l'idéologie qui réclame une centralisation extrême du gouvernement et celle qui réclame la plus grande décentralisation sont aussi peu satisfaisantes l'une que l'autre, et que l'administration la plus efficace est celle qui sait combiner le plus grand nombre de niveaux juridictionnels. Le même type d'argumentation permet de jeter les bases d'une analyse des propositions classiques de décentralisation dans les grandes villes où existent une ségrégation et des ghettos.

Les biens collectifs qui sont du ressort de l'administration ne sont pas seulement diversifiés dans leurs objectifs et leur impact, ils tendent également à être de plus en plus nombreux et à s'étendre chaque année. A la croissance de la population, de l'urbanisation et de la congestion urbaine correspondent des déséconomies d'échelle croissantes. Par exemple, dans une zone de faible densité, le fermier insoucieux de son tas d'ordures, de sa maisonnée bruyante ou de ses horaires de travail ne gêne personne, tandis que le même comportement dans une ville surpeuplée est une charge pour les autres. Avec le développement économique et le progrès technologique, l'éducation et la recherche prennent plus d'importance et apportent parfois à la société des bénéfices importants, qui s'ajoutent à ceux procurés par les chercheurs de métier ; si bien qu'il peut y avoir (bien que ce ne soit pas certain) croissance de certaines économies d'échelle. Mais dans l'ensemble, la part du revenu national des pays développés consacrée à ce qui est perçu comme bien collectif croît de manière impressionnante. Dans deux articles d'intérêt général⁸, j'ai développé l'idée que les biens collectifs prendraient aux Etats-Unis (et peut-être dans d'autres pays développés) de plus en plus d'importance avec le temps ; si l'argument est juste, il a trois implications importantes dans notre contexte.

La première, c'est que le nombre de problèmes requérant l'intervention du gouvernement va aller croissant. Ceci n'implique pas que la taille du secteur public doive dépasser son niveau actuel, car le gouvernement aujourd'hui s'occupe de bien des choses qu'il pourrait abandonner au secteur privé. Mais cela signifie certainement une croissance des

8. The Plan and Purpose of a Social Report, *Public Interest*, printemps 1969, p. 85-97, et New Problems for Social Policy : The Rationale of social Indicators and Social Reporting, *International Institute of Labour Studies Bulletin*, juin 1970, p. 18-40. Ces deux articles traitent à peu près du même sujet.

interventions obligatoires du gouvernement et, si la tendance ne se renverse pas, une croissance inévitable à terme des charges gouvernementales.

La seconde, c'est que des concepts comme le « revenu national », s'ils restent extrêmement utiles, s'avéreront moins satisfaisants comme instruments de mesure du « bien-être » national. Il sera nécessaire de définir des concepts supplémentaires pour rendre compte de ce « bien-être » (ou du « mal-être »), par exemple à partir de statistiques sur la congestion urbaine, la pollution, la criminalité, la santé publique, etc. J'ai qualifié d'« indicateurs sociaux » de telles mesures de la « qualité de la vie ». La plupart des indicateurs sociaux sont des mesures quantitatives (mais non en terme d'argent) d'une économie (ou diséconomie) externe, d'un bien (ou d'un mal) collectif. Leur usage est expliqué dans les deux articles susmentionnés ainsi que dans *Vers un rapport social*⁹, document gouvernemental dont j'ai assumé la responsabilité immédiate.

La troisième, c'est qu'il y a là une source de divisions et de conflits au sein de la société, ai-je développé dans un autre article¹⁰, parce que la diversité des besoins qualitatifs ou quantitatifs d'un bien collectif est génératrice de tensions conflictuelles, ce qui n'est pas le cas lorsqu'il s'agit d'un bien privatif. Dans le domaine d'impact d'un bien collectif, chacun est tenu d'en recevoir la même quantité et la même qualité que son voisin, tandis que, pour les biens privatifs, chacun dose qualité et quantité selon son goût. Si on accepte cet argument, il s'ensuivra qu'il faut réfuter comme peu satisfaisante l'explication classique de la cohésion et de l'harmonie sociale donnée par les sociologues, notamment celle de Talcott Parsons.

La contradiction entre ce type d'explication sociologique et mes propres conclusions m'a amené, dans l'article en question, à étudier de manière plus générale les relations entre les types d'approche économiques et ceux de la sociologie, et à conclure que la différence n'était pas essentiellement dans l'*objet* de l'étude, mais dans la démarche

9. us Department of Health, Education and Welfare, *Toward a Social Report*, Washington, DC, Government Printing Office, Superintendent of Documents, 1969.

10. Economics, Sociology and the Best of All Possible Worlds, *Public Interest*, été 1968, p. 96-118; républié avec quelques additions sous le titre *The Relationship of Economics to the other Social Sciences*, in Seymour Martin LIPSET éd., *Politics and the Social Sciences*, New York, Oxford University Press, 1969, p. 137-162.

théorique et ses présupposés. L'approche économique n'a pas prouvé sa fécondité dans la seule étude du fonctionnement du marché dans les pays occidentaux, mais également en s'appliquant à des sociétés et des infrastructures radicalement différentes, et en s'attaquant aussi bien à ces problèmes de gouvernement, de politique et de statut social. La sociologie de type parsonnien s'attache aux mêmes objets et met souvent l'accent sur les implications économiques de ses conclusions. Cette similitude des objets et cette diversité d'approche mettent en évidence les contrastes méthodologiques, et dégagent des perspectives nouvelles à propos de problèmes concrets, en même temps qu'elles mettent en lumière les faiblesses théoriques de certains ouvrages célèbres, faiblesses dont on n'avait jamais parlé auparavant¹¹.

Ces contrastes et ces contradictions font l'objet d'une étude détaillée dans le livre clairvoyant de l'Anglais Brian Barry, *Sociologists, Economists and Democracy (Sociologues, économistes et démocratie)*¹² où sont mis en parallèle les sociologues dans la tradition de Parsons d'un côté, le livre de Anthony Down, *Economic Theory of Democracy (Théorie économique de la démocratie)*¹³ et ce livre-ci de l'autre. Malgré mes points de désaccord avec Barry, ses conclusions sur la diversité des méthodes, des hypothèses et des niveaux d'approche des deux méthodes rejoignent les miennes.

On ne saurait compter les exemples de concepts élaborés par une de ces deux disciplines ayant permis la résolution de problèmes posés par l'autre. J'en développerai un, non simplement parce qu'il illustre ce que nous venons de dire, mais aussi parce qu'il s'inscrit dans la ligne de la matière développée ici.

Il s'agit de l'accent mis sur le rôle de l'« entrepreneur », dans le sens donné à ce mot par Joseph Schumpeter, qui désigne ainsi l'homme d'affaires faisant œuvre de pionnier dans la production ou la vente d'un bien privatif. Les recherches récentes sur la difficulté pour un groupe inorganisé de se procurer un bien collectif suggèrent l'intervention d'un entrepreneur qui se chargerait de fournir ce bien. L'un

11. Cf. les deux versions de l'article cité dans la note précédente, ainsi que An Analytic Framework for Social Reporting and Policy Analysis, *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, CCCLXXXVIII, mars 1970, p. 112-126.

12. Publié à Londres et à New York par Collier-Macmillan en 1970.

13. New York : Harper & Brothers.

des aspects du concept a été développé par l'économiste Richard Wagner dans son compte rendu de ce livre¹⁴, d'autres aspects par Robert Salisbury¹⁵, par Norman Frohlich et Joe Oppenheimer¹⁶, ainsi que, dans un livre épais, par ces deux derniers auteurs en collaboration avec Oran Young¹⁷. On pourrait faire l'inventaire des erreurs de logique et des conclusions boiteuses de ces ouvrages¹⁸, mais l'erreur est le lot de toute recherche neuve et il est plus important d'identifier et de souligner ce qu'ils apportent d'utile. On pourrait parler aussi des différences fondamentales qu'ils comportent, mais ceci encore est moins significatif que le fait qu'ils mettent tous l'accent sur le rôle de l'entrepreneur ou du dirigeant qui vient organiser les efforts pour se procurer un bien collectif, individu qu'ils viennent à nommer « entrepreneur politique ».

Comme je la comprends, une analyse du rôle de l'entrepreneur face à un bien collectif devrait s'ouvrir sur les difficultés spécifiques à l'obtention de ce type de bien. Ce que nous avons montré dans ce livre est qu'en l'absence de motivations spécifiques, il est impossible à la plupart des groupes de se procurer d'eux-mêmes le montant optimal d'un bien collectif. Seuls en sont capables les groupes assez restreints

14. Pressure Groups and Political Entrepreneurs : A Review Article, *Papers on Non Market Decision Making*, 1966, p. 161-170. Dans cet article généreux et stimulant, WAGNER met l'accent sur la possibilité, même pour un grand groupe inorganisé, d'obtenir la considération du gouvernement si on est dans un système démocratique où l'entrepreneur est dans la nécessité d'obtenir des suffrages. Tant qu'il y a des élections, le dirigeant politique propose des mesures dans l'intérêt du groupe pour rassembler ses voix. C'est ainsi que les consommateurs ou les ouvriers agricoles obtiennent des législations qui les protègent sans être constitués en groupe de pression. Cet argument est tout à fait juste, et en parfait accord avec ce livre dont l'objet est d'expliquer pourquoi des groupes sont organisés et d'autres pas, mais ne se pose pas le problème de l'impact des groupes inorganisés dans un système démocratique. Mais l'observation la plus superficielle des démocraties modernes, particulièrement des législations protégeant des intérêts particuliers, montre l'importance d'une organisation efficace. Ces différences d'organisation entre les groupes conduisent à des situations d'inefficacité et d'inégalité. Mais Wagner a bien sûr raison de souligner que l'impact politique des groupes inorganisés n'est pas toujours nul.
15. An Exchange Theory of Interest Groups, *Midwest Journal of Political Science*, XIII, févr. 1969, p. 1-32.
16. I Get by with a Little Help from my Friends, *World Politics*, oct. 1970, p. 104-120.
17. *Political Leadership and Collective Goods*, Princeton, Princeton University Press, 1971.
18. L'ouvrage de Norman FROHLICH, Joe OPPENHEIMER et Oran YOUNG se distingue à mon avis à la fois par des qualités éclatantes et des erreurs flagrantes. Ces dernières sont plus graves dans l'article cité en note 16, mais reposent en partie sur les miennes et sur d'autres prépublications hâtives ou incorrectes.

pour que ses membres trouvent leur intérêt à s'entendre, mais cette entente même est insuffisante pour obtenir une satisfaction optimale. Si on fait l'impasse sur les coûts de cette entente, on peut imaginer qu'elle durera jusqu'au point optimal, mais c'est oublier la possibilité qu'ont les membres de se retirer du jeu pour faire monter les enchères, ce qu'ils ont intérêt à faire en tenant bon jusqu'à satisfaction de leurs exigences particulières. Si bien qu'on ne peut ignorer le coût des négociations, sans compter le temps perdu qu'elles impliquent dans la mesure où chaque jour qui passe représente une perte et éloigne de la répartition optimale dans un monde où le loyer de l'argent est élevé. En conclusion, il est difficile d'imaginer une négociation durant jusqu'à un accord optimal dans un monde changeant où l'optimalité varie dans le temps, et où les bases de discussion seront donc chaque matin différentes.

Ainsi le dirigeant ou l'entrepreneur à qui l'on se remet par confiance (ou par crainte), ou qui est capable de déceler le bluff ou simplement de faire gagner du temps dans la négociation, peut parfois obtenir un accord meilleur que celui qu'on obtiendrait spontanément. Imaginons que l'entrepreneur préfère une répartition des coûts proportionnelle à la part de bénéfices de chacun, sans que cela soit l'avis des autres membres : il sera à même de suggérer un compromis profitable à tous (comme il ressort des dernières pages du § D du chapitre I^{er}). Si, à l'arrivée de l'entrepreneur, la situation n'était pas optimale, l'entrepreneur pourra trouver un profit personnel en plus de sa part des bénéfices et c'est pourquoi, outre le goût du pouvoir, il y a souvent pléthore d'entrepreneurs. Précisons qu'il existe évidemment des cas où l'entrepreneur sera incapable d'élaborer un accord acceptable par toutes les parties, où la difficulté et le coût d'un accord sont si grands qu'il faut y renoncer, parfois sans même essayer.

Dans le cas d'un groupe important, c'est-à-dire d'un groupe latent, l'entrepreneur ne peut espérer réussir à s'approcher du point optimal au moyen de la négociation ou d'un accord sur la répartition des prix librement consenti ; en l'état normal des choses¹⁹, ces deux moyens

19. La longue note 68 du chap. I^{er} développe une exception logique à cette règle. A moins que je ne me trompe, cette exception me semble en pratique extrêmement rare, sinon inexistante, et vaut à peine d'être mentionnée. Si je rappelle cette note, c'est qu'elle anticipe des arguments ultérieurs du livre.

ne conduiront à rien. Nous avons suffisamment montré que l'individu n'est pas incité à participer en quoi que ce soit au coût collectif, qu'il y ait entrepreneur ou non, et que seules peuvent le décider la coercition ou une récompense sélective. Comme le point optimal est lointain et le nombre d'individus concernés grand, les bénéfices qu'on peut retirer de l'organisation d'un groupe important sont énormes et les entrepreneurs y dépensent des efforts considérables, souvent en pure perte. Mais il arrive, nous l'avons vu au chapitre VI, qu'un entrepreneur inventif découvre l'incitation sélective qui donnera à un grand groupe son organisation et sa cohésion, ce qui fait de lui un innovateur dans ce domaine. Comme le grand groupe fait le plus souvent partie lui-même d'une organisation plus importante, composée de plusieurs sous-groupes, notre entrepreneur se retrouvera vis-à-vis de ceux-ci dans la situation de marchandage qui a été exposée plus haut.

Pour terminer, nous dirons que l'introduction de ce concept d'entrepreneur n'invalide en rien les conclusions du livre pas plus qu'il ne contredit la logique du modèle proposé, mais vient plutôt enrichir notre argumentation en fournissant un outil plus adéquat à l'étude de la direction et de l'orientation des organisations. Comme il est habituel dans les disciplines scientifiques, les contributions de chercheurs différents viennent se rejoindre.

Les recherches nouvelles en sociologie se caractérisent par une extension du langage de disciplines particulières telles que l'économie et la science politique, qui s'appliquent à différents domaines (inégalités sociales, phénomènes de ségrégation, conflits sociaux, rôle des groupes de pression, action collective, conscience de classe, justice sociale...). La collection « Sociologies » dirigée par Raymond Boudon et François Bourricaud, professeurs à l'Université René-Descartes (Paris V), rassemble les textes les plus vivants et les plus variés d'auteurs qui appartiennent soit à la « nouvelle gauche » soit à la « nouvelle droite » et qui administrent la preuve du renouvellement des modes de pensée traditionnels et de la naissance d'une science sociale générale transcendant les barrières disciplinaires.

A paraître :

D. Bell

*Les contradictions culturelles
du capitalisme*

S. Moscovici

*Les minorités actives. Influence
sociale et changement social*

C. Jencks

De l'inégalité

J. Lautman

Les fortunes immobilières