

## Éditions OPHRYS et Association Revue Française de Sociologie

---

Le pouvoir dans l'œuvre de Coleman

Author(s): Steven Lukes

Reviewed work(s):

Source: *Revue française de sociologie*, Vol. 44, No. 2, La théorie du choix rationnel: Les "Foundations of Social Theory" de James S. Coleman: En débat (Apr. - Jun., 2003), pp. 375-388

Published by: [Éditions OPHRYS et Association Revue Française de Sociologie](#)

Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/3323141>

Accessed: 01/06/2012 14:21

---

Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of the Terms & Conditions of Use, available at <http://www.jstor.org/page/info/about/policies/terms.jsp>

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact support@jstor.org.



Éditions OPHRYS et Association Revue Française de Sociologie is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *Revue française de sociologie*.

<http://www.jstor.org>

Steven LUKES

## Le pouvoir dans l'œuvre de Coleman

### RÉSUMÉ

L'analyse du pouvoir par Coleman entre dans le cadre de son projet d'ensemble visant à mettre au jour les fondements microsociaux des phénomènes macrosociaux : elle tend d'une part à expliquer et évaluer dans quelle mesure les systèmes organisationnels, typiques de la vie moderne, ont arraché le pouvoir des individus et, d'autre part, elle propose des mesures à même de restaurer le pouvoir de ces derniers. La perspective de Coleman selon laquelle nous sommes passés d'un environnement naturel et primordial à un environnement socialement construit est critiquée dans la mesure où elle repose sur une sociologie spontanée. L'article discute ensuite les analyses de Coleman sur plusieurs points : les procédés par lesquels les acteurs organisationnels modernes sont censés arracher le pouvoir aux individus ; les apports de la distinction entre les intérêts objectifs et subjectifs pour comprendre le pouvoir organisationnel ; les liens existant entre le pouvoir organisationnel et la responsabilité, et les moyens pour accroître cette dernière chez l'acteur organisationnel. L'article se termine en considérant dans quelle mesure le pouvoir peut demeurer caché aux yeux des observateurs ou des acteurs.

Nous parlons de pouvoir dans des contextes et dans des circonstances différents. Nous disons que des individus et des collectifs de différentes sortes – groupes, organisations, institutions – sont « puissants » ou « impuissants », qu'ils perdent ou gagnent du pouvoir, qu'ils ont plus ou moins de pouvoir que d'autres, qu'ils ont du pouvoir sur ou qu'ils sont au pouvoir d'autres individus ou collectifs. En faisant ainsi, nous savons généralement ce que nous disons et nous faisons connaître correctement notre sentiment ; toutefois, quand il s'agit d'examiner la notion de pouvoir en tant que telle, on aboutit, en général, à des désaccords interminables et insolubles. Le « pouvoir » est un fait indéracnable des discours de tous les jours dans beaucoup de domaines de la vie et, de ce fait, il est étroitement attaché aux intérêts pratiques et aux objectifs poursuivis ; essayer de le détacher de ces derniers, essayer de le transformer en un terme scientifique dans les sciences sociales de manière à le rendre apte à produire des analyses et des explications scientifiques ne peut que conduire à des désillusions.

Bien sûr, à un niveau très général, on peut dire que le pouvoir est la capacité de produire des résultats, mais ce genre de définition minimale laisse beaucoup de questions pendantes, et notamment les quatre suivantes. Premièrement, à qui ou à quoi cette capacité est conférée – à des structures, à des systèmes ou à des agents, et s'il s'agit d'agents, s'agit-il d'individus ou de

collectifs ? Deuxièmement, quels résultats sont pertinents ? La réponse habituelle consiste à dire : ceux qui affectent les intérêts ; mais lesquels – ceux des agents ou les autres (quels autres ?) – et s’agit-il des intérêts subjectifs ou des intérêts objectifs ? reconnus comme tels ? Troisièmement, comment devons-nous concevoir le lien souvent énoncé entre le pouvoir et la responsabilité : quand l’attribution d’un pouvoir signifie-t-elle l’attribution d’une responsabilité ? Finalement, comment allons-nous identifier, comparer et même mesurer cette capacité : notamment, est-elle directement observable ou bien est-elle, dans quelques-unes de ses dimensions et de manières différentes, cachée ou inaccessible à l’enquête empirique ?

James S. Coleman, on va le voir, a consacré à plusieurs reprises des écrits au pouvoir et a proposé des réponses à ces quatre questions, réponses dont ce texte vise à examiner la plausibilité.

La manière d’y répondre dépend de ce à quoi nous pensons en utilisant ce concept de pouvoir, du but sous-jacent qui est le nôtre en en parlant ou en l’étudiant. Ceci, à son tour, dépend du contexte dans lequel nous cherchons à répondre à des questions telles que : Où réside le pouvoir ? A-t-il décliné ou a-t-il augmenté ? Qui est au pouvoir de qui ? etc. Peter Morriss (1987, pp. 36-46) a, d’une manière très utile, distingué trois contextes distincts dans lesquels nous voulons dire des choses différentes. Le premier est le « contexte pratique » dans lequel le problème est de savoir qui sont les agents puissants qui peuvent favoriser ou faire obstruction aux buts poursuivis par quelqu’un. Dans ce cas, les questions pertinentes sont : Que puis-je faire ? Que pouvez-vous faire pour moi ? Que pouvez-vous me faire ? etc. Le deuxième est ce qu’il dénomme le « contexte moral » dans lequel le problème est d’excuser, de blâmer ou d’allouer les responsabilités à l’occasion d’un résultat – ou de son absence – portant atteinte aux intérêts d’autrui. Dans ce cas, les questions pertinentes sont : Avez-vous pu le faire (par exemple, commettre un crime) ? Auriez-vous pu l’empêcher (par exemple, un désastre ?). Mais s’agit-il seulement d’un contexte moral ? Ici, il est aussi question de contextes juridiques, politiques et historiques selon lesquels les responsabilités sont distribuées ? Le troisième est le « contexte d’évaluation » dans lequel le problème est d’évaluer ou de se prononcer sur des systèmes sociaux. Dans ce cas, la question pertinente est : Selon un critère d’égalité et de démocratie, la distribution et le volume du pouvoir sont-ils bons ?

### Le projet général de Coleman

L’ambitieux projet de James S. Coleman, poursuivi systématiquement dans ses *Foundations of social theory*, est bien sûr de dévoiler les fondements microsociaux des phénomènes macrosociaux, qu’il s’agisse des institutions ou des systèmes sociaux. Ainsi qu’il l’écrit, cette approche signifie que l’on « prend les individus comme point de départ », mais, comme il le dit par la suite, sa version de l’individualisme méthodologique en constitue une

« variante particulière » dans laquelle on procède à des aller et retour entre les niveaux micro et macro, et où « la conception de la rationalité mise en œuvre en économie, la conception qui forme la base de l'acteur rationnel en économie » est considérée comme ayant un pouvoir explicatif (Coleman, *Foundations*, p. 5, p. 14). La question est de savoir jusqu'où une telle stratégie peut amener lorsqu'il s'agit de rendre intelligible la réalité sociale. La réponse de Coleman est que « le succès de la théorie sociale fondée sur la rationalité réside dans sa capacité à diminuer le domaine de l'activité sociale qui ne peut pas être explicité par la théorie » (*Foundations*, p. 18). Il est ainsi amené à s'opposer explicitement à une « grande part de la théorie sociale », celle qui prend les normes sociales comme point de départ, celle qui exige un individu « dont le point de départ est dans le système social », celle qui adopte un *homo sociologicus* en tant « qu'élément socialisé du système social ». Comme Adrian Favell en a fait la remarque, la position de Coleman consiste à soutenir que, même si les actions des individus paraissent déterminées par les normes sociales, « la tâche du sociologue est de rendre leurs actions transparentes en montrant comment ces normes sont maintenues d'une manière ou d'une autre par les ententes rationnelles de ces individus » (Favell, 1993, p. 602).

Mais le projet de Coleman n'est pas seulement explicatif, il appartient aussi au contexte évaluatif au sens de Morriss. Il souhaite mettre en œuvre et développer une approche sociologique qui affronte les « questions de philosophie morale et politique », celles de « la liberté et de l'égalité », questions qui ne peuvent trouver de réponse là où « les individus interviennent uniquement en termes de conformité ou de déviance par rapport à un système normatif » (*Foundations*, p. 4). Plus spécifiquement, comme le note Favell, son objet est « d'avancer des principes d'évaluation susceptibles de caractériser la moralité interne de systèmes d'autorité » (Favell, 1993, p. 602). Comme nous allons le voir, une des idées centrales de Coleman réside dans le fait qu'il y a eu une transformation massive en faveur du pouvoir des acteurs organisationnels (*corporate actors*) au détriment du pouvoir des individus (*natural persons*). Dans cette perspective, sa motivation centrale, pourrait-on dire, est « d'expliquer et de comprendre comment ces structures organisationnelles fonctionnent et comment elles sont composées par les actions des individus, de telle manière que cette transformation puisse trouver un correctif » (*ibid.*).

Au niveau conceptuel, le projet de Coleman repose sur un ensemble de définitions se répondant les unes les autres. Coleman définit le pouvoir dans un système social comme une « propriété de l'acteur dans le système ». Selon lui, le pouvoir de chacun des acteurs est « une mesure dans le système de la valeur des ressources initialement à la disposition des acteurs (cette valeur dérivant elle-même des intérêts que les autres acteurs ont pour ces ressources) et, ainsi, du poids que le système affecte aux intérêts de cet acteur dans la

satisfaction agrégée qui est réalisée ». En fait, Coleman codéfinit le pouvoir et la valeur de la manière suivante :

- Le pouvoir d'un acteur réside dans son contrôle sur des événements valorisés.
- La valeur d'un événement réside dans les intérêts que des acteurs puissants y trouvent (*Foundations*, pp. 132-133).

Il définit succinctement l'autorité comme « le droit de contrôler les actions d'autrui ». Ainsi, « une relation d'autorité d'un acteur sur un autre a lieu quand le premier a des droits de contrôle sur certaines actions de l'autre » (*Foundations*, pp. 66-67). Les droits, affirme-t-il, sont effectifs et peuvent être revendiqués seulement lorsqu'ils sont reconnus dans un « consensus de pouvoir » : en conséquence, il existe une « dépendance liant le droit au pouvoir et à la reconnaissance par les autres » (*Foundations*, pp. 52-53). Ainsi, Coleman déclare à propos des relations d'autorité, celles dans lesquelles un consensus détermine les droits des acteurs à contrôler les actions d'autres acteurs : « À la question de savoir quels sont les acteurs pertinents pour déterminer s'il existe un consensus, la réponse est que le pouvoir et l'intérêt déterminent qui est pertinent. Un acteur est pertinent pour déterminer à qui un droit est assigné seulement dans la mesure de son intérêt pour cette action ou cet événement et qu'il a le pouvoir de faire valoir sa revendication ; l'importance de la prise de position d'un acteur dans la distribution des droits est déterminée par le niveau de son intérêt amplifié par son pouvoir. » (*Foundations*, p. 68).

Le projet d'ensemble de Coleman est, ainsi qu'on l'a déjà indiqué, d'expliquer et d'évaluer le fonctionnement des systèmes d'autorité et, en particulier, des systèmes organisationnels qui caractérisent la société moderne en usurpant le pouvoir qu'avaient auparavant les individus. Pour ce faire, il emploie les termes juridiques « principal » et « agent » pour présenter les relations entre les acteurs dominants et les dominés, en expliquant que, en général, « dans les organisations modernes, les "principals" ont échangés leur pouvoir avec un acteur organisationnel impalpable, l'organisation elle-même, qui doit exercer son autorité par l'intermédiaire d'individus (les dirigeants ou d'autres agents) » (*Foundations*, p. 172). Coleman propose deux sortes de correctifs à cela : premièrement, il envisage de donner aux individus le moyen de « prendre la parole » (*voice*), et ainsi de permettre aux individus de retirer de la légitimité aux puissants en exerçant un droit de contrôle par l'intermédiaire des institutions présentes dans le système social, soit en enlevant du pouvoir aux puissants, soit en écartant du pouvoir ceux qui l'occupent ; deuxièmement, il envisage la possibilité de la « défection » (*exit*) pour les individus de telle manière que ces derniers n'aient à subir que des sanctions dont le coût est minime de la part des autres membres du système social.

Compte tenu de ce que nous avons présenté jusqu'ici, l'intérêt que Coleman porte à la question du pouvoir rentre dans le contexte évaluatif au sens de Morriss, son objectif est égalitaire et démocratique, mais avec un tour spécifique, bien qu'il considère aussi le pouvoir dans le contexte de l'attribu-

tion de la responsabilité. Dans son premier ouvrage sur le sujet (Coleman, 1974), la thèse centrale était qu'il y avait eu une « perte de pouvoir des individus au profit des acteurs organisationnels » tandis que diverses suggestions étaient faites concernant « les moyens par lesquels une restitution du pouvoir des acteurs organisationnels vers les individus pouvait avoir lieu » (Coleman, 1974, p. 43, p. 83). Dans l'ouvrage suivant (Coleman, 1982), lorsqu'il discute de l'équilibre des droits et des responsabilités, Coleman affirme explicitement : « Les systèmes sociaux peuvent être évalués et le critère approprié pour une telle évaluation est de déterminer en quoi ils sont satisfaisants pour les individus. » (Coleman, 1982, p. 42). L'asymétrie dont il est question dans le titre de l'ouvrage réside dans le fait que « les acteurs organisationnels, comme c'est le cas des grandes entreprises ou des grands syndicats, ont obtenu des droits excessifs, tandis que les individus sont sans ressource dans leurs interactions avec de tels acteurs organisationnels [alors que] l'État a élargi son pouvoir au dépend des citoyens » (Coleman, 1982, p. 54). Il en déduit l'existence d'une « asymétrie fondamentale dans les relations marchandes qui se déroulent entre des individus et des acteurs organisationnels, une asymétrie qui tient à la large gamme [...] de marchés dans l'ensemble de l'économie » (*ibid.*).

De plus, alors même que dans les démocraties pluralistes l'État tient les acteurs organisationnels sous son autorité, et leur impose même des demandes de type paternaliste, demandes auxquelles l'État se soumet lui-même en tant qu'État-providence, la question demeure de savoir « si [les intérêts des individus] peuvent être protégés autrement qu'en renforçant le pouvoir de l'État » (*ibid.*, p. 159, p. 169).

Parmi les solutions sur lesquelles Coleman met l'accent figure une « politique pluraliste de recherches » (*pluralistic policy research*) qui serait plus démocratique que les études des entreprises (*market research*) ou que les recherches dont le financement et l'orientation sont liés à l'autorité politique, parce qu'elle considérerait les politiques publiques en tant « que résultats d'un équilibre entre des valeurs et des intérêts opposés » et qu'elle ferait l'hypothèse « d'une multitude d'acteurs rationnels, ayant chacun des intérêts différents, ayant chacun un contrôle légitime partiel sur les politiques publiques et ayant chacun besoin d'informations de manière à poursuivre rationnellement leurs intérêts » (*ibid.*, p. 168). Dans les *Foundations*, cette idée reçoit un nouveau développement pour aboutir à une vision générale de ce que pourrait être la science sociale. Ainsi, la « nouvelle science sociale » appropriée à la « nouvelle structure sociale » est « une science qui étend la connaissance jusqu'à la compréhension de la manière dont le pouvoir est distribué et accumulé dans la société, et jusqu'à la compréhension de la manière dont les individus peuvent satisfaire au mieux leurs intérêts dans un système social peuplé d'acteurs organisationnels de vaste taille. C'est une science qui va au-delà des questions posées par l'organisation optimale des firmes, par la politique publique optimale pour atteindre les buts que se fixe le gouvernement, par l'étude de marché optimale en vue de l'introduction d'un nouveau produit, par la stratégie optimale de négociation pour un syndicat, par celle de la compo-

tion optimale d'un jury de défense ou d'accusation, ou par celles du moyen optimal pour éviter (ou faire) une révolution » (*Foundations*, pp. 651-652).

Bref, il « ne s'agit pas seulement d'une science au service des puissants », mais « de la même manière que la mécanique le fait pour la construction de l'environnement physique, la partie théorique de la nouvelle science sociale doit fournir les fondements adaptés à une reconstruction de la société » (*ibid.*, p. 652). Tel est, en effet, le but des *Foundations* : « Fournir les bases sur lesquelles on puisse construire une structure sociale viable, alors que la structure primordiale dont dépendaient les individus disparaît. » (*ibid.*).

Cela fait fortement penser à la déclaration de Durkheim dans la préface de la première édition de *La division du travail social*, lorsqu'il mettait en évidence la profonde transformation de la structure sociale, le passage de la solidarité mécanique à la solidarité organique, et qu'il indiquait que l'examen des problèmes théoriques visait à mieux résoudre des problèmes pratiques parce que la science « peut nous aider à trouver le sens dans lequel nous devons orienter notre conduite, à déterminer l'idéal vers lequel nous tendons confusément » (Durkheim, [1893] 1973, p. xxxix). Chez Durkheim, l'analogie principale est celle du diagnostic médical (identifier les pathologies et prescrire les moyens de recouvrer la santé sociale) ; chez Coleman, elle est mécanique et vise à « reconstruire l'environnement social des individus ». Chez Durkheim, l'idéal était celui d'une république laïque fondée sur une « religion de l'individu » égalitaire, favorisant l'intégration sociale, et dans laquelle les corporations de métiers équilibreraient le pouvoir de l'État, l'idéal de Coleman, égalitaire, libéral et fondé sur l'individualisme lui aussi, combine d'une manière distinctive des traits appartenant à la pensée libertarienne et à la pensée communautarienne américaine. Son point central, comme nous l'avons vu, est de protéger et de réaffirmer les intérêts individuels contre les empiètements des acteurs organisationnels de toutes sortes, l'État inclus : on est donc en présence de « l'individualisme brut » (*rugged individualism*) américain opposé aux organisations et à l'État. En outre, il y a un souci spécifique au communautarisme ou au parti républicain lorsqu'il est question du renforcement des liens sociaux supposés en train de s'affaiblir. En raison de « la décroissance du capital social fourni par les liens primordiaux issus de la famille et des communautés », la science sociale doit rechercher les moyens de « vaincre l'anarchie tout en évitant l'oppression », de créer « un ensemble structuré de normes et de sanctions qui soutiendraient le système formel de contrôle social » et « de faire apparaître les institutions appropriées parce que proches des individus ». Ces institutions auraient les ressources nécessaires pour endosser les engagements des personnes dépendantes ainsi que la capacité de « produire les incitations socio-psychologiques dont il existe des formes efficaces dans la famille : les marques de discrédit, le statut, la déférence et le pouvoir ». Ceci signifierait « la création autour de l'individu de nouvelles formes de capital social, d'institutions microsociales dont le pouvoir s'accroîtrait au détriment de celui de l'État, en prenant en charge les activités redistributives de ce dernier » (*Foundations*, p. 655, pp. 657-658).

Avant d'aller plus loin, il convient de s'arrêter sur la vision qu'offre Coleman de la transformation de la structure sociale, transformation qui appelle selon lui un travail fondationnel ambitieux pour les sciences sociales. La formulation la plus frappante se trouve dans les *Foundations* : « L'émergence et la montée en puissance des acteurs organisationnels modernes peuvent être placées dans le cadre d'un développement historique de longue durée au cours duquel l'environnement primordial et naturel est remplacé par un environnement construit. Le changement a touché à la fois l'environnement naturel et l'environnement social. L'environnement construit que forment les immeubles et les rues d'une ville (ce qui a été appelé l'environnement bâti) a, au XX<sup>e</sup> siècle, remplacé l'environnement rural qui constituait au XIX<sup>e</sup> siècle l'environnement physique de la plupart des personnes. Les liens sociaux primordiaux et les anciens acteurs organisationnels qui leur étaient liés (la famille, le clan, le groupe ethnique et la communauté) sont de plus en plus remplacés par les nouveaux acteurs organisationnels, construits à dessein, et par les relations engendrées par leur existence. Cette thèse selon laquelle il y a un remplacement progressif de l'environnement naturel par un environnement construit est similaire à celle de Max Weber à propos de la rationalisation croissante de la société. Ces deux thèses affirment que les phénomènes qui, dans une situation où ils ne sont pas contrôlés donnent lieu à l'environnement naturel, tombent sous le contrôle des personnes par l'intermédiaire de la connaissance. Dans la thèse que j'avance, le remplacement de l'environnement naturel par l'environnement construit constitue un changement qualitatif, puisque la forme même de l'organisation sociale change. » (*Foundations*, p. 552).

Ce passage repose sur une analogie très fragile entre les transformations sociales et les transformations physiques. Est-il bien vrai que l'environnement des communautés rurales est moins construit et donc plus « naturel » que celui qui prévaut dans les villes ? Il est bien sûr plus affecté par le climat et plus dépendant du cycle saisonnier, mais ce n'est pas ce que vise Coleman. Plus important encore : est-il sociologiquement pertinent de placer côte à côte des relations primordiales qui vont s'affaiblissant et un monde dans lequel s'affirme de plus en plus la domination « d'acteurs organisationnels construits » ? Les schèmes de pensée issus des relations primordiales, souvent essentialistes et naturalisantes, sont présents chez les personnes engagées dans de telles relations et marquent de leur empreinte la sociologie de sens commun, mais cela ne signifie pas pour autant qu'ils doivent être repris sous forme de catégories analytiques dans le monde académique pour mener à bien les recherches scientifiques. Bien sûr, il y a des raisons fortes pour qu'ils ne le soient pas, puisqu'ils obscurcissent la réflexion lorsqu'il s'agit de savoir quelles catégories « primordiales » (l'ethnicité ou la communauté par exemple) et selon quelles voies se forment les groupes sociaux et selon quelles modalités elles sont manipulées et négociées. Ne sont-ils pas utilisés et mis en avant par les entrepreneurs en ethnicité ou en communauté précisément pour construire et perpétuer, à dessein, les groupes en apparence « naturels » dont la formation et la reproduction demandent à être examinées en

d'autres termes que ceux issus des relations primordiales ? Et cela n'est-il pas, à un haut degré, vrai de tous les « anciens acteurs organisationnels » dont parle Coleman ? En outre, la recrudescence des politiques identitaires, en Occident, mais surtout dans les pays industrialisés de l'Est, ne suggère-t-elle pas que la thèse de Coleman quant au « remplacement progressif » de ces liens primordiaux puisse être quelque peu prématurée (Brubaker, 2002) ?

### **Les acteurs individuels et les acteurs collectifs**

L'affirmation centrale de Coleman est que ce sont « les acteurs organisationnels, tirant leur pouvoir des individus et employant ce pouvoir à satisfaire les objectifs de l'organisation, qui sont les principaux acteurs dans la structure sociale de la société moderne ». Nous sommes placés dans une condition qui « est entièrement nouvelle dans la société », condition dans laquelle « une personne peut déplorer la perte de certains de ses pouvoirs sans que personne n'obtienne un accroissement correspondant de pouvoir », puisque la « somme totale du pouvoir parmi les personnes n'est plus une constante en raison de l'apparition d'un nouvel ensemble d'acteurs qui ont du pouvoir par eux-mêmes – pouvoir qui réside dans l'acteur organisationnel et qui ne revient à aucune des personnes rattachées à lui » (Coleman, 1974, p. 37).

Mais je ne vois guère de raison de penser que dans les sociétés pré-modernes ou dans celles qui nous ont devancés il n'y ait eu que des relations de pouvoir à somme nulle. De même, je ne vois pas le gain analytique obtenu par la décision théorique de Coleman lorsqu'il attribue du pouvoir à l'acteur collectif qu'est l'organisation indépendamment des individus. Une fois de plus, une telle attribution est caractéristique de la sociologie de sens commun dans laquelle il est question de ce que « veut », « attend », ou « décide » l'entreprise, le syndicat ou le parti. Est-ce là le moyen le plus judicieux de rendre compte de ce que font ces organisations ? L'enseigne Marks and Spencer a-t-elle agi pour clore ses magasins en France ? Plus exactement, les dirigeants qui ont décidé de le faire l'ont-ils fait seulement en tant qu'agents de « son » pouvoir ? ou bien ont-ils agi en poursuivant une stratégie fondée sur leurs conceptions de ce qu'il convenait de faire pour poursuivre les intérêts de l'organisation (ce qu'ils ont bien sûr fait valoir comme la seule conception correcte) ? Coleman pense que le défaut central de l'analyse du capitalisme proposée par Marx est que ce dernier « localisait le pouvoir dans les mains d'individus, les capitalistes considérés comme une "classe" ». Le problème selon Coleman est que « le pouvoir détenu par une organisation (qu'il s'agisse d'une entreprise, d'un syndicat, d'une administration gouvernementale ou de toute autre forme) n'est dans les mains de personne, mais se trouve dans l'acteur organisationnel lui-même » (Coleman, 1974, p. 37).

Chacun peut mettre en question bien des éléments dans la théorie des classes avancée par Marx, théorie obsolète sur nombre de points. L'objection de Coleman semble être la suivante : Marx s'est fourvoyé en ce qui concerne

les intérêts et les motivations des capitalistes en manquant de les identifier avec ceux de leurs organisations – à moins que l'on considère que Marx ait eu raison pour son temps, mais que son analyse est fautive maintenant ; si tel est le cas, reste à savoir pourquoi. Toutefois, lorsque Marx rend compte du comportement des capitalistes en termes de poursuite du profit et de l'extraction de la plus-value, il ne fait rien d'autre qu'expliquer que les capitalistes, quand ils agissent en tant que capitalistes, le font dans le sens des intérêts de leur organisation. Donc, je ne vois pas l'erreur.

La réponse de Coleman serait peut-être que les intérêts organisationnels se concentrent de plus en plus pour former un intérêt distinct qui domine la société : « Parmi la variété d'intérêts qui animent les êtres humains, les intérêts qui ont été rassemblés avec succès pour créer l'acteur organisationnel sont les intérêts qui dominent la société. Il ne s'agit pas simplement d'une opposition entre les intérêts des individus et ceux des acteurs organisationnels, parce que les acteurs organisationnels agissent pour satisfaire certains des intérêts des individus ; mais cette situation signifie que les décisions concernant l'emploi des ressources sont de plus en plus éloignées de la multiplicité des intérêts dont la présence chez un individu tempère et modifie les décisions et qu'elles sont de plus en plus le résultat d'un équilibre entre des intérêts étroits et intenses dont sont faits les acteurs organisationnels. Ainsi, par exemple, les impôts pesant sur le transport routier seront les résultats de l'équilibre d'intérêts entre les industries fabriquant les camions et les syndicats des transporteurs routiers d'un côté, l'industrie ferroviaire et les syndicats de cheminots de l'autre. Les intérêts des individus qui ne font pas partie de ces groupes, qui ne sont pas liés à leurs conflits et négociations entre acteurs organisationnels, ne seront pas pris en compte. » (Coleman, 1974, pp. 49-50).

En d'autres termes, dans le cadre de leurs activités et de leurs prises de décisions, les institutions privées ou publiques marginalisent et se défont des individus qui ne leur sont pas affiliés. Ce nouvel argument sur la représentation des intérêts, différent du précédent, est, ainsi que le note Coleman lui-même, un argument familier aux théoriciens de la société de masse, et d'une importance croissante dans les sociétés contemporaines. Il est exact « qu'une large partie des décisions dans la société – celles qui sont importantes pour les individus – sont prises par des acteurs organisationnels sur lesquels les individus ont peu ou pas de contrôle ». Cela justifierait le fait de devoir rendre des comptes pour les institutions privées ou publiques et le fait que les politiques publiques cherchent à réagir face à ce que l'on appelle maintenant « l'exclusion sociale ». Mais ce n'est pas la même chose que de montrer qu'il y a eu un déclin dans le contrôle démocratique par les individus sur les « décisions importantes dans la société » et, en particulier, qu'il y a eu « dans le dernier demi-siècle une grande perte de pouvoir des individus au profit des acteurs organisationnels » (*ibid.*, p. 48, p. 50).

## Les intérêts

Cela amène à la question des intérêts : comment les identifier et comment caractériser leur relation avec le pouvoir ? Tout entier à son parallèle entre individus et acteurs organisationnels, Coleman considère que le pouvoir met en jeu les intérêts qui ont, suggère-t-il, un double rôle découlant d'une distinction qu'il introduit à l'intérieur du moi (individuel ou collectif, c'est-à-dire que l'acteur soit un individu ou une organisation) entre le moi-objet (*object-self*) et le moi-actif (*acting-self*) : « Pour le moi-objet, les intérêts déterminent le degré de satisfaction dépendant de certains événements ou du contrôle de certaines ressources. Pour le moi-actif, les intérêts déterminent le montant relatif de ressources qui devront être mobilisées pour obtenir le contrôle d'un événement : ils servent de mobiles à l'action. » (*Foundations*, p. 509).

Après avoir discuté le débat récurrent portant sur la distinction entre intérêts objectifs et intérêts subjectifs, Coleman conclut qu'il est possible de soutenir une telle distinction si l'on fait des premiers les « résultats de la position occupée par un individu dans le système social, mais [à la différence des seconds] non directement observables ». Le moi-objet maximise l'utilité tandis que le moi-actif peut être mû par des forces qui ne dépendent pas des intérêts du moi-objet. Coleman applique cette distinction au cas de la compagnie Ford dans les années trente, dans le but de montrer comment un changement interne dans la compagnie (la fabrication perdant sa prééminence au profit de la conception des produits et du *design*) en réponse à un changement dans l'environnement peut être décrit sous forme d'un changement dans les intérêts subjectifs allant dans le sens des intérêts objectifs de l'organisation visant à maximiser ses chances de survie (*Foundations*, pp. 527-528, pp. 939-946).

Je dois admettre que je ne suis pas convaincu qu'un tel appareillage conceptuel fournisse un apport permettant de comprendre ce qui s'est passé chez Ford ; je ne le suis pas plus par le parallèle suggéré entre organisation et individu lorsqu'il s'agit de distinguer entre intérêts objectifs et subjectifs des personnes. Lorsque Coleman fait allusion à ce problème, il en voit l'origine dans le débat entre marxistes et non-marxistes, mais il s'étend bien au-delà et se niche jusque dans la vie quotidienne. Le débat oppose deux conceptions des intérêts : « La première affirme que les intérêts objectifs ont un sens et peuvent être saisis par l'observateur extérieur, tandis que la deuxième affirme que seuls les intérêts subjectifs ont un sens. » Le problème soulevé peut être présenté de la manière suivante. Les intérêts sont-ils seulement subjectifs, de telle manière que les agents en sont conscients et parviennent parfois à les satisfaire, ou bien certains intérêts sont-ils objectifs, de sorte que les agents ne peuvent ni les percevoir ni chercher à les satisfaire ? S'il existe de tels intérêts objectifs, l'échec des agents à les percevoir et à les satisfaire peut-il être attribué à l'exercice du pouvoir par des agents puissants ou simplement à la présence de ces derniers ? Si tel est le cas, sur quelle base de tels intérêts sont-ils attribués aux agents et comment un tel pouvoir peut être identifié et

étudié (en particulier, comment peut-il être distingué de la pure chance) ? Bien sûr, les intérêts peuvent toujours être définis comme seulement subjectifs et même être réduits aux préférences, éliminant de ce fait toute idée d'intérêt objectif par définition, mais il n'existe pas à ce jour d'arguments convaincants sur ce point. Car comment peut-on nier sérieusement que les agents peuvent être, et sont souvent, dans l'erreur à propos de ce que sont leurs intérêts et fréquemment amenés à désirer ou à croire ce qu'il n'est pas dans leur intérêt de désirer et de croire au détriment de ce qui le serait ? La solution de Coleman est la suivante : « La solution réside dans le fait de concevoir les intérêts objectifs comme étant engendrés par la position qu'occupe une personne dans le système social, tout en n'étant pas directement observables. Il n'y a que les intérêts subjectifs qui soient directement observables ; les intérêts objectifs peuvent seulement être inférés de l'une ou l'autre des deux manières suivantes : en observant de période en période l'accroissement ou la diminution de la satisfaction apportée par la poursuite des intérêts subjectifs par un acteur, ou en ayant connaissance des distorsions systématiques qui peuvent exister à ce propos entre le moi-objet et le moi-actif. » (*Foundations*, pp. 512-513).

Je ne vois pas comment ceci peut nous faire avancer dans l'analyse de ces formes putatives de pouvoir dans lesquelles les agents sont soumis à des processus ou des mécanismes qui distordent ou masquent la perception de leurs intérêts ; de même, je ne vois pas l'avantage qu'il y a de rapporter la notion d'intérêt objectif à l'acteur organisationnel pour comprendre ce qu'il en est des intérêts objectifs des individus (1).

### La responsabilité

Par ailleurs, l'examen par Coleman des liens entre l'acteur organisationnel et la responsabilité et ses idées quant à la manière de rendre les agents collectifs plus responsables du pouvoir qu'ils ont et dont ils font usage, intéressant et perspicace, constitue un véritable apport. En effet, attribuer du pouvoir à un agent veut dire, selon moi, que cet agent puissant était, ou est, en mesure d'agir autrement qu'il ne l'avait ou ne l'a fait. Dans la vie ordinaire, ou selon le droit, un agent est tenu pour responsable de ses actes ou omissions lorsque existaient ou existent des alternatives possibles pour cet agent : la force majeure ou un plaidoyer en termes de responsabilité limitée impliquent l'inexistence effective de telles alternatives. Coleman ne traite pas explicitement de ce problème ; bien sûr, certains passages de son livre où il est question du petit nombre des intérêts intenses des acteurs organisationnels suggèrent une vision quasi structurale de la logique dans laquelle sont pris ces acteurs, au sens où il n'y a pas d'alternatives, ou très peu, à l'action visant à la

(1) À ma connaissance, le traitement analytique le plus utile faisant avancer la discussion des problèmes posés par les intérêts se trouve

dans le chapitre que Joel Feinberg (1984) leur consacre dans son ouvrage.

survie de l'organisation. Si Ford, dans les années trente, ou Marks and Spencer aujourd'hui se trouvent dans une situation où leur survie sur le marché est réellement en jeu, leurs actions visant à la survie (en supposant celles-ci sans alternatives) sont-elles encore de l'ordre de l'exercice d'un pouvoir ? et dans ce cas où réside la responsabilité ? Un bon exemple contemporain de telles situations est offert par Railtrack en Grande-Bretagne : entreprise privée en charge de l'infrastructure des voies ferrées, antérieurement gérée par British Rail – entreprise nationalisée, désespérément en manque de liquidité et à la recherche d'une aide du gouvernement –, lorsque s'est produit un grave accident de chemin de fer. Railtrack avait-elle du pouvoir et où réside la responsabilité collective ? Quand une entreprise en faillite licencie ses salariés, qui est responsable ? Y a-t-il une réponse à cette question qui ne soit pas politiquement partisane ? Je suis amené à relever que la privatisation des services publics, très avancée en Grande-Bretagne et dans d'autres pays, offre cet avantage politique que la réponse à ces questions devient obscure.

Le développement depuis le XIII<sup>e</sup> siècle du concept d'acteur organisationnel à l'intérieur du droit s'est toujours accompagné d'une réflexion sur la responsabilité, sur la définition de ses limites et donc sur la responsabilité légale et, plus particulièrement, sur le rapport entre la responsabilité collective et celle des agents de cette collectivité ou organisation. L'usage rémanent par Coleman de l'analogie ou du parallèle entre organisation et individu ne donne aucune réponse particulière à ces questions, mais sa démarche est suggestive et systématique. Intitulé « Risque et responsabilité », le chapitre 3 de *The asymmetric society* est un examen intéressant de la manière dont « la société asymétrique est en train d'évoluer en réglant deux choses : 1) amener les décisions prises à l'intérieur d'un acteur organisationnel à refléter plus complètement les coûts de cette action pour les autres et 2) assigner une certaine responsabilité légale aux individus responsables des actions de l'acteur organisationnel. On pourrait pousser l'argument en disant que l'évolution de la société asymétrique entraînera des changements dans la responsabilité légale de telle manière que cette dernière pourra permettre de remonter jusqu'aux individus occupant des positions » (Coleman, 1982, p. 112).

La position optimiste de Coleman était alors, pour le dire rapidement, celle du premier Ralph Nader ; d'ailleurs, dans *The asymmetric society*, Coleman considérerait différents cas dans l'attribution de la responsabilité pour montrer l'éventail des possibilités, suggérant ainsi l'existence de différentes « possibilités pour réduire l'asymétrie dont la société moderne est faite » tout en étudiant plus particulièrement comment les changements dans l'organisation peuvent rendre « plus perméable la couche protectrice que les acteurs organisationnels tendent au-dessus des personnes qui prennent des décisions à partir des positions qu'elles occupent à l'intérieur de l'organisation ». Il considère tout spécialement le développement des formes similaires au marché à l'intérieur de l'acteur organisationnel lesquelles, sans réduire l'intérêt qu'a l'acteur organisationnel à faire supporter des risques à autrui, « rendent plus probable que des sanctions prises à l'encontre de l'acteur organisationnel ne soient pas

seulement supportées par ce dernier, mais le soient aussi par ceux qui sont responsables des décisions engendrant les risques » (Coleman, 1982, p. 110).

La réflexion est poussée bien plus avant dans le chapitre 21 des *Foundations* intitulé « De la responsabilité des acteurs organisationnels ». Dans ce chapitre, Coleman réitère sa vision de l'organisation moderne – « une nouvelle catégorie d'acteur dans la société », « détenue par un ensemble anonyme d'investisseurs et dirigée par des professionnels » – et fournit un résumé utile des mécanismes disponibles pour encourager les organisations à agir d'une manière responsable, c'est-à-dire en respectant les intérêts de ceux qui sont intérieurs ou extérieurs à l'organisation. Concrètement, il suggère que ces deux types d'intérêts peuvent être favorisés en couplant un usage plus large des incitations fiscales à une procédure d'audition externe qui prendrait en compte les intérêts des consommateurs, des travailleurs et des personnes vivant à proximité de l'organisation, le tout pour protéger les « intérêts et activités extérieurs à l'acteur organisationnel qui sont considérés par le public comme socialement bénéfiques tout en étant non économiques » (*Foundations*, pp. 575-576) (2). Il conclut en soulevant une question intéressante : « Quelle est la conception de l'organisation qui est la meilleure pour l'individu ? » ; cette question est intéressante dès que l'on remarque la forte prévalence, dans le droit et dans d'autres domaines, d'une conception qui fait de l'organisation « rien d'autre qu'un ensemble de transactions marchandes » (*Foundations*, pp. 577-578). Dans sa discussion de la responsabilité organisationnelle, la thèse de Coleman selon laquelle le pouvoir organisationnel contemporain dépouille l'individu de son pouvoir est ainsi mise en œuvre utilement au travers d'une analyse soigneuse des voies alternatives suivant lesquelles l'irresponsabilité organisationnelle peut être réduite.

### L'observabilité du pouvoir

Revenons finalement à la conception du pouvoir de Coleman et à la manière de l'étudier. Dans quelle mesure le pouvoir se manifeste-t-il dans le comportement observable ? Dans quelle mesure est-il caché ? Dans quelle mesure reste-t-il à l'état latent et dans quelle mesure peut-il être codé ? Dans quelle mesure peut-il faire l'objet d'une étude empirique ? et de quel type d'étude empirique ? l'observation de la prise de décision ou, par exemple, le décodage de sous-textes cachés (*hidden transcripts*) ? L'approche de Coleman est-elle suffisamment sensible à la capacité qu'a le pouvoir de se masquer aux yeux de l'observateur ? à sa tendance de se dérober devant les efforts, qu'il s'agisse de ceux des participants ou des sociologues, visant à le débusquer ? Coleman n'affronte pas directement de telles questions, mais je

(2) Sous cet angle, il aurait été intéressant d'avoir sa réaction devant le développement de l'affaire Enron.

suis amené à penser que, sur un continuum allant des conceptions purement behavioristes (à l'exemple de Dahl ou de Polsby) aux conceptions hégémoniques (à l'exemple de Gramsci ou de Marcuse), Coleman se situe du côté de ces dernières. Car d'une manière générale, sa préoccupation porte sur la transformation qu'il situe au niveau macro-sociologique entre le pouvoir de l'acteur organisationnel et celui de l'individu, transformation qui s'effectue en partie au travers de changements dans les croyances, les attitudes et les normes. Ainsi, d'une manière suggestive et intéressante, Coleman montre que nos conceptions de l'intérêt et des droits, des personnes et des collectivités, et bien sûr de ce que peut signifier l'application de l'impératif kantien (Coleman, 1974, p. 94 et sq.), ont changé. En conséquence, il considère l'inculcation et la transmission des croyances, attitudes et normes comme faisant partie de la question du pouvoir. Son approche fine du lien nécessaire entre les niveaux macro- et microsociaux que doit mobiliser une explication en sciences sociales lui fait un devoir de prendre en compte les mécanismes et les processus à l'œuvre dans ce domaine. Mais, comme je l'ai suggéré, je ne vois pas en quoi ses concessions à la sociologie du sens commun dans son traitement des acteurs primordiaux et des acteurs collectifs modernes peuvent être utiles pour aller vers de telles explications.

**Steven LUKES**

New York University  
269 Mercer street - New York, NY 10003

s.lukes@lse.ac.uk

Traduction : Philippe Steiner

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Brubaker Rogers**, 2002. – « Ethnicity without groups », *Archives européennes de sociologie*, 43, 2, pp. 163-189.
- Coleman James S.**, 1974. – *Power and the structure of society*, New York, Norton.
- 1982. – *The asymmetric society*, New York, Syracuse University Press.
- 1990. – *Foundations of social theory*, Cambridge (Mas), Belknap Press of Harvard University Press.
- Durkheim Émile**, [1893] 1973. – *De la division du travail social*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Favell Adrian**, 1993. – « James Coleman : social theorist and moral philosopher », *American journal of sociology*, 99, 3, pp. 590-613.
- Feinberg Joel**, 1984. – *Harm to others*, New York, Oxford University Press.
- Morriss Peter**, 1987. – *Power : a philosophical analysis*, Manchester, Manchester University Press.
- Scott James C.**, 1990. – *Domination and the art of resistance. Hidden transcripts*, New Haven, Yale University Press.