Le nombre de places. Les usages ambivalents des chiffres dans la négociation de listes de coalition aux élections municipales

Nicolas Bué

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/mots/20983>

DOI : 10.4000/mots.20983

ISSN : 1960-6001

Éditeur

ENS Éditions

Édition imprimée

Date de publication : 15 décembre 2012

Pagination : 91-106

ISBN : 978-2-84788-387-9

ISSN : 0243-6450

Référence électronique

Nicolas Bué, « Le nombre de places. Les usages ambivalents des chiffres dans la négociation de listes de coalition aux élections municipales », *Mots. Les langages du politique* [En ligne], 100 | 2012, mis en ligne le 15 décembre 2014, consulté le 23 avril 2022. URL : <http://journals.openedition.org/mots/20983> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/mots.20983>

Le nombre de places. Les usages ambivalents des chiffres dans la négociation de listes de coalition aux élections municipales

Les négociations pour constituer une liste de coalition pluripartisane aux élections municipales sont des moments de mobilisation et de mise en sens de nombreux chiffres et statistiques. Ce cadre impose en effet aux négociateurs de s'accorder sur les places de chaque parti sur la liste (nombre et ordre des candidats). Pour légitimer ses revendications, chacun mobilise divers arguments, dont des arguments chiffrés, à commencer par les résultats à d'autres élections. Des chiffres – différents – sont donc mobilisés, à la fois comme ressource argumentative dans la négociation (les résultats) et comme enjeu de celle-ci (la composition de la liste). Légitimer ses revendications suppose en effet d'argumenter pour les doter d'une valeur qui dépasse l'intérêt partisan.

Encadré 1 : « Pourquoi argumenter ? »

En opposant argumentation et menace ou passage en force, Jon Elster (2005, p. 60) déconstruit l'évidence du recours à l'argumentation. Il identifie cinq raisons d'argumenter¹ : masquer ses motifs intéressés, respecter une norme sociale d'intérêt collectif, obliger les autres parties à mobiliser des principes, se prémunir de leurs comportements dévastateurs et tenter d'en convaincre certaines.

Dans la négociation électorale, une autre raison est à noter. Si les acteurs argumentent, y compris en l'absence de publicisation des négociations, c'est parce que la négociation marque le début d'une relation destinée à s'étendre sur la durée d'un mandat municipal. Même lorsqu'un parti important peut obliger un plus petit à choisir entre un nombre de places donné et l'absence de la liste de coalition, l'argumentation vise à obtenir l'accord (ou le désaccord) consenti pour préserver ce lien potentiel, quand un comportement plus agressif mènerait à une alliance jugée trop conflictuelle. En somme, il s'agit de concilier recherche de l'intérêt propre et possibilité d'une relation, mélange de coopération et de conflit qui caractérise tout gouvernement de coalition. Certes, l'effort d'argumentation varie avec l'importance donnée à la présence de tel parti. Et les négociateurs des autres partis ne sont pas dupes. Mais l'argumentation vise moins à les convaincre que la répartition

1. Voir aussi Touzard, 1977.

des places est légitime qu'à les persuader que la solution proposée leur permet de garder la face, que leurs concessions sont légitimables face à leurs base et hiérarchie partisans comme dans l'espace public.

Ainsi une partie des négociations porte-t-elle sur les critères pour *quantifier* (c'est-à-dire « convenir et mesurer » : Desrosières, 2008, p. 10) le poids politique de chacun, sur les principes de justice qui doivent présider à la conversion de ce poids en places sur la liste.

À partir de l'étude des sept négociations pour la constitution de listes municipales d'union de la gauche à Calais de 1971 à 2008², je voudrais interroger simultanément ces *usages argumentatifs des chiffres* et la *légitimation discursive des revendications chiffrées*, en reléguant au second plan les autres aspects et procédés de négociation (menace, bluff, etc.). Calais est en effet dirigée par une coalition d'union de la gauche à direction communiste depuis 1971 (encadré 2). Si la menace de défection est souvent brandie, ces négociations sont fortement contraintes dans la mesure où PCF et PS sont quasiment obligés de s'allier (Bué, 2006). Jusqu'en 1983 inclus, la supériorité électorale du PCF rend l'alliance obligatoire pour les socialistes s'ils veulent participer à l'exécutif municipal. L'échec de leur seule tentative réelle de rupture en 1989 nourrit alors le sentiment qu'une liste PS autonome est impossible. En outre, le poste de maire échappe aux négociations puisque les accords PCF-PS nationaux prévoient une reconduction du maire sortant. Enfin, s'ils peuvent s'accorder avant (comme en 1994), les négociateurs locaux attendent généralement la signature d'un accord national pour engager les pourparlers ; ils doivent alors composer avec les dispositions de celui-ci et aboutir à un accord local avant la date limite de dépôt des listes.

L'étude est centrée sur la répartition des différents postes électifs (conseillers municipaux, adjoints), qui prime dans les négociations³. Les chiffres sont mobilisés tout au long de ce processus – lui-même plus ou moins long – dès lors qu'un parti y voit un intérêt. Les autres enjeux (le programme, les règles de fonctionnement de la coalition, etc.) sont négociés de façon relativement disjointe, généralement *après* accord sur la composition de la liste. J'évoque néanmoins d'autres ressources que les postes d'élus municipaux,

2. L'étude repose notamment sur l'observation de moments de négociations, les contrats de coalition qui en ont résulté, une vingtaine d'entretiens avec des négociateurs, la correspondance qu'ils s'échangent, les notes personnelles de certains d'eux (plusieurs tiennent des cahiers où ils consignent des éléments et arguments échangés lors des réunions), leurs interventions dans la presse et le matériel de campagne. Pour une étude d'ensemble de ces négociations, voir Bué, 2006, chap. 4. Le souci de confidentialité me contraint à taire les noms au profit du sigle partisan et à rester vague sur les sources des citations relevant de l'échange privé.
3. Ce qu'attestent tous les témoignages : un négociateur PCF constate que « la négociation, c'était uniquement des jeux de places », une négociatrice PS souligne que « c'est le nombre de postes surtout qu'on doit négocier » (entretiens) et le PSU regrette « que l'essentiel du débat [porte] sur la répartition des sièges entre PC et PS » (Lettre aux PCF, PS et MRG, 16 novembre 1982).

lorsque et dans la mesure où elles sont mises en balance avec ceux-ci. De même, je limite l'étude aux négociations de premier tour⁴. Les tractations s'y déroulent dans un contexte de forte incertitude : outre que le nombre de sièges à répartir est inconnu car tributaire du résultat de l'élection⁵, il est impossible d'évaluer précisément la contribution de chaque parti au résultat électoral (estimé) de la liste. Les négociations reposent donc sur des anticipations, ce qui accroît les prises pour contester les revendications concurrentes. Enfin, j'analyse prioritairement les arguments et la rhétorique de légitimation des négociateurs locaux face à leurs homologues ou dans l'espace public, éludant ainsi d'autres aspects des négociations (les tractations internes aux partis, par ex.). Plus que la véracité des arguments (ce qui est dit des accords nationaux, par ex.) ou leur portée (par ailleurs difficile à estimer tant d'autres éléments, tels que les pressions des hiérarchies partisans ou le rapport de force, interviennent dans la fabrique de l'accord), ce qui m'importe ici est ce que les acteurs croient constituer un argument mobilisable selon les configurations et les rapports de force.

Je voudrais ainsi montrer que, dans une telle situation, l'argument statistique ne s'impose pas de lui-même, par la seule force du chiffre, mais qu'il reste sujet à caution et réversible : si des chiffres (les résultats électoraux) sont mobilisés dans l'argumentation et si des principes statistiques de traduction de ces chiffres en nombre de places sur la liste sont défendus, d'autres éléments chiffrés et d'autres principes de composition de la liste (statistiques ou non) leur sont opposés.

Pour cela, je montre d'abord que le principe selon lequel chacun devrait être représenté en proportion de son poids électoral est difficilement applicable tant ce poids est difficile à quantifier. Les conventions mobilisées par les négociateurs d'un parti pour le mesurer sont en effet régulièrement contestées par leurs homologues. Puis je montre que cette règle statistique de proportionnalité est opposée à d'autres principes de répartition des postes et places sur la liste. Ce sont ainsi différents registres de légitimation des revendications que je distingue analytiquement, même si, dans les faits, ils sont entremêlés.

4. Leur logique diffère des négociations d'entre-deux-tours, où la prise en compte des résultats de chacun au premier tour est prépondérante.
5. Jusqu'à la réforme du mode de scrutin en 1982, l'intégralité des sièges va à la liste arrivée en tête dans les villes de plus de 30 000 habitants (dont Calais). À partir des municipales de 1983, l'introduction d'une dose de proportionnelle permet aux listes concurrentes de lui disputer une partie des sièges, en fonction des résultats. La négociation est complexifiée puisque les négociateurs doivent envisager une multitude d'hypothèses (selon que la liste obtient 37 ou 42 sièges par exemple).

Encadré 2 : Sept configurations différentes de négociation

1971 : Marquée par la domination électorale du PCF à gauche, la négociation débouche sur une coalition bipartite PCF-PS (21 et 16 élus sur 37, 4 adjoints chacun). Le maire est PCF, le 1^{er} adjoint PS.

1977 : Avec un rapport de force inchangé (PCF et PS voient leurs résultats électoraux croître, toujours à l'avantage du PCF), la négociation est peu conflictuelle : le PCF garde 20 élus, le PS accueille 2 élus MRG sur son quota de 16 et le PSU en obtient 1. PCF et PS-MRG ont 6 délégations chacun (adjoint et conseiller municipal délégué).

1983 : La négociation est rendue difficile par la modification du mode de scrutin. Le PS perd 3 places (11) mais gagne 1 adjoint, tandis que le PCF, toujours dominant électoralement, gagne 6 élus (26 sur un conseil qui en compte désormais 49) et 2 adjoints.

1989 : Le PS local argue du déclin électoral du PCF et de sa propre progression depuis 1981 (il remporte la députation en 1988) pour tenter de constituer une liste autonome, mais sa direction nationale l'en empêche. Il est donc contraint de s'allier au PCF. Dans la négociation (très courte et tardive, elle intervient juste avant le dépôt des listes), il troque le 1^{er} adjoint contre une minorité de blocage (21 élus PCF et 19 PS, 8 délégations PCF et 8 PS-MRG).

1995 : La décrue électorale des PCF et PS (qui perd la députation) durant le mandat précédent amène les deux sections à mettre à plat leurs différends dans de longues (plus d'un an) et discrètes négociations. Le PS y récupère le 1^{er} adjoint. Les Verts les rallient entre les deux tours (4 élus, 2 délégations). Le PCF a alors 9 délégations et 19 élus contre 8 et 13 au PS. Le MRG, désormais indépendant du PS, a 1 délégation et 2 élus. Durant ce mandat, un adjoint PS passe au MDC et les élus Verts deviennent Alternatifs : avec le PRG, tous rallient le PCF, qui retrouve ainsi une majorité absolue.

2001 : Le changement de maire en 2000 et l'évolution électorale positive du PS se traduisent par des négociations longues (un an) et très conflictuelles. Le PCF (17 élus, 9 délégations) conserve une majorité absolue avec ses petits alliés (8 élus, 5 délégations) tandis que la représentation PS reste stable.

2008 : L'alliance semble stabilisée. Bien que le PS supplante le PCF à tous les scrutins, cantonaux exceptés, chacun conserve ses acquis à l'issue d'une négociation peu conflictuelle.

Quantifier le rapport de force : les controverses autour de la proportionnalité

Les notes personnelles des négociateurs⁶ montrent trois enjeux : le poste de maire, le nombre d'éligibles au conseil municipal (enjeu de majorité/minorité de blocage) et le nombre de délégations (même enjeu au bureau municipal). Ainsi l'un des leitmotivs des négociateurs de tout parti est-il la recherche d'une « juste représentation » (terme récurrent dans les lettres que s'échangent les responsables de section). Avancée dès la prise de contact, comme pour partir d'un point d'accord, cette quête est rappelée tout au long du processus de

6. Dans leurs carnets ou sur les documents qu'ils ont conservés.

négociation. Une fois signé, l'accord est présenté comme ayant réalisé cette juste représentation, ou dénoncé pour n'y être pas parvenu – par la minorité PS hostile à l'union, surtout. L'enjeu repose donc dans la définition de cette juste représentation. Une convention veut que le poste de maire aille au parti le plus fort et que chacun obtienne « une représentation proportionnelle [élus et délégations] à [ses] résultats électoraux »⁷.

L'impossible commensuration des électorats

Si la règle de proportionnalité ouvre la négociation, c'est en raison de sa connotation démocratique. Courante dans la formation des coalitions postélectorales en régime parlementaire⁸, elle ouvre davantage les négociations qu'elle ne les règle quand elle est mise en œuvre avant l'élection comme ici, même quand l'accord national entre les partis impliqués comporte des indications à ce sujet (Lacorne, 1980, p. 163). Avant de compter, il faut s'entendre sur les résultats à partir desquels mesurer les électorats et sur les modalités de leur mise en équivalence⁹. Ces opérations de qualification sont au cœur des négociations.

Les questions à trancher pour mesurer les électorats sont en effet multiples (Offerlé, 1988, p. 11), d'autant qu'il s'agit de déduire de scrutins passés un état présent du rapport de force pour une élection future de type différent. Sans être exhaustif (voir aussi Lacorne, 1980, p. 161 et suiv.), ces questions peuvent être les suivantes : quelles élections prendre en compte, européennes ? présidentielles ? Faut-il en pondérer certaines ? Peut-on transposer les résultats d'un type d'élection à un autre ? Doit-on ne considérer que le niveau électoral de chacun ou intégrer les évolutions de ses résultats ? Que faire des sondages commandés par chacun pour estimer les scores potentiels en l'absence d'union ? Sur quelle estimation du nombre de sièges obtenu par la liste se baser ?

Chacun défend les choix les plus avantageux pour lui. C'est par exemple en mobilisant les résultats de la présidentielle, sa conquête de la députation en 1988 et un sondage privé sur le vote municipal à Calais commandé par sa fédération qu'en 1989, le PS se dit légitime à conduire la liste d'union et, à défaut, à y être représenté à parité avec le PCF. Le PCF rétorque que seul le « dernier sondage grandeur nature » compte (*Nord Littoral*, 12 février 1989), à savoir les législatives de 1988 où il devance le PS sur les bureaux de la ville. De même, les radicaux souhaitent que le résultat des européennes de 1994, particulièrement favorable à la liste Radical, soit priorisé pour composer la liste municipale de 1995.

7. Ici rappelée par les Alternatifs au début du processus de négociation pour 2001 (lettre au PCF, 12 janvier 2000).
8. Bien que floue (se base-t-on sur les sièges ou sur les voix ?) et malgré des exceptions (Gamson, 1961 ; Carroll, Cox, 2007 pour les coalitions préélectorales).
9. « Pour compter ou mesurer des objets, il faut les identifier et les qualifier au préalable, ou définir des étalons de mesure de propriétés qualitatives ». (Desrosières, 2008, p. 121).

Un échange épistolaire entre PCF et PS pour les municipales de 2001 illustre ces oppositions de critères. Quand le PS met en avant les « résultats électoraux de ces cinq dernières années et [...] la forte progression des socialistes » (lettre, 7 janvier 2000), le PCF oppose une autre réalité : « Parlons-nous des mêmes résultats électoraux ? Ne serait-il pas plus clair que tu viennes [...] nous exposer tes calculs s'ils sont justes ? Ne vaut-il pas mieux que tu intègres dès maintenant... » (lettre, 17 janvier 2000). Le PS s'appuie en fait sur les élections nationales tandis que le PCF considère qu'il faut des « calculs en fonction des résultats réels des dernières cantonales et régionales [et] intégrer l'aspect local [...] tant il est évident que [...] cet aspect est décisif pour établir le rapport des forces au plan local ». Les premières sont en effet favorables au PS (législatives de 1997 : 27,7 % des suffrages exprimés sur les bureaux de la ville contre 22,3) là où les secondes placent le PCF devant son concurrent (21,6 % des exprimés contre 17,9 aux cantonales de 1998). Enfin, en mal d'alliés, le PS veut une négociation bipartite PCF-PS, à charge pour chacun d'intégrer ses alliés à son quota, là où le PCF, qui dispose du soutien prioritaire des trois petits partis, souhaite que chacun des cinq partis négocie pour lui.

Ces différentes positions sont simultanément soutenues et contestées par des arguments axiologiques, rationnels ou stratégiques. La priorité donnée aux élections locales est ainsi justifiée par le caractère local des élections municipales et rejetée en raison de l'irréductibilité de chaque scrutin. De même, c'est au nom du respect de leur identité et de leur représentativité, aussi faible soit-elle, que les petits partis demandent à être reconnus comme négociateurs autonomes et non comme des satellites : « Avec la calotte que va se ramasser la gauche, 1 %, c'est 1 % » (journal d'un négociateur, 1982).

En fin de compte, cette impossible mise en équivalence des résultats électoraux sert d'argument récurrent aux socialistes qui contestent la direction de l'union par le PCF. Pour eux, il faut « se compter [au premier tour] puis se réunir [au second] » (*Nord Littoral*, 24 octobre 2007). Un autre argument, démocratique, est aussi mobilisé : « en finir avec la captation du suffrage universel par les accords » (*Nord Littoral*, 15 septembre 2007) qui lie la direction de la liste commune de second tour au résultat électoral de chacun au premier tour.

La proportionnalité apparaît ainsi comme centrale parce que la constitution de la liste se structure autour d'elle, qu'il s'agisse, pour chacun, d'évaluer son poids électoral ou de chercher à s'écarter de cette règle.

La construction partisane de l'argument chiffré

L'importance de l'argument chiffré en négociation se mesure aussi au travail partisan, préalable ou parallèle aux négociations, qu'il génère.

Chaque parti établit en effet autant de projections et d'estimations de ce qu'il pense pouvoir revendiquer ou obtenir qu'il y a d'hypothèses envisa-

geables (liste d'union ou non, scrutins pris en compte, scores de la liste, etc.). Les documents personnels des négociateurs regorgent de ces calculs sur lesquels ils basent leur tactique et construisent leur argumentation. Un extrait (23 décembre 1982) des cahiers personnels du secrétaire du PSU l'illustre ; ce dernier note, après une réunion avec le PS pour tester la possibilité d'une liste PS-PSU, que « le PS ne songe pas un moment descendre plus bas que 22-23 %. Le calcul sur lequel il semble se baser pour construire sa liste est de 25 %. Dans les moments d'euphorie, il vise même les 30 % ». Il conclut sur « les tactiques possibles du PSU » : « liste d'union de la gauche dès le premier tour », « liste autonome du PSU », « un candidat éligible sur chacune des deux listes PC et PS », et le PSU avec l'un ou l'autre dès le premier tour. À partir des municipales de 1983, des sondages commandés par les fédérations partisans servent aussi à ces calculs, tant pour décider d'une liste autonome que du nombre de places à revendiquer sur une liste d'union. C'est notamment parce que « les derniers sondages n'étaient pas extraordinaires du tout » que les socialistes renoncent à se présenter seuls en 2001 et acceptent le nombre de postes que le PCF leur propose (entretien, PS). Le travail de préparation passe encore par la consultation des militants du parti, de façon à tester les solutions acceptables pour eux, tant l'enjeu d'une négociation intègre aussi des motifs intrapartisans. « Quelle place estimons-nous devoir légitimement nous voir revenir au sein de la future majorité à gauche à la mairie ? » est le motif de convocation des adhérents PS à une assemblée générale lors de la négociation de 1983.

De même, depuis les années quatre-vingt et le resserrement des écarts électoraux entre PCF et PS, les résultats des élections non municipales sont systématiquement replacés dans une perspective municipale. Une lutte pour l'imposition du verdict de ces élections s'engage (Lehingue, 2005), dont l'enjeu est d'apparaître soit comme le premier parti à gauche, soit comme celui qui connaît l'évolution la plus favorable. Ainsi, à l'issue des cantonales de 1992, le PS émet un tract mettant en parallèle l'évolution positive de ses suffrages et la baisse du PCF par rapport aux cantonales de 1985, taisant le fait que le PCF le devance de 6 points sur les bureaux de la ville. À la suite des législatives de 1993, le PCF multiplie les messages soulignant sa primauté à gauche. Son candidat, par ailleurs maire de la ville, souligne que ses 13 points d'avance sur le PS à Calais le légitiment naturellement pour mener une future liste d'union :

J'ai atteint le but que je m'étais fixé : être largement en tête à Calais devançant [...] mon concurrent socialiste. [...] Et j'en suis extrêmement heureux, car emmener une liste de rassemblement des forces de gauche et de progrès aux municipales de 1995, comme je le fais depuis 1971, demeure ma seule ambition personnelle (*Nord Littoral*, 23 mars 1993).

Là encore, plusieurs lectures s'opposent, selon que seuls les résultats sont comparés ou que d'autres chiffres sont mobilisés (les évolutions électorales,

par ex.). Ainsi, à l'issue des cantonales et régionales de 2004, le PS souligne qu'il « est désormais la première force du Calaisis, si l'on s'en tient aux élections régionales » (*La Voix du Nord*, 25 mars 2004), tandis que le PCF explique que ce verdict est fallacieux : « En 1998 aux régionales le PCF faisait liste commune avec le MRC de Chevènement qui était en 2004 avec le PS dès le premier tour » (*Réalités du Calaisis*, avril 2004). Là où le PS insiste sur les résultats électoraux des régionales et sur le nombre d'élus au conseil général¹⁰, le PCF avance les résultats des cantonales sur les seuls bureaux calaisiens : « L'écart entre le PCF et le PS était en 1998 de 165 voix et 0,69 %. Il est passé en 2004 à 687 voix et 2,77 % » (*ibid.*). Ainsi sont mis en parallèle les résultats des trois candidats PCF arrivés en tête à Calais et ceux de leurs concurrents, tandis que pour le dernier candidat, distancé par son concurrent socialiste, on se contente de souligner qu'il a amélioré le score de 1998. Il s'agit bien de montrer qu'« aux cantonales, le PS n'est pas majoritaire sur Calais, même s'ils ont trois élus ! » (Le maire, *Nord Littoral*, 26 mars 2004) Les responsables des deux partis plaçant ainsi explicitement ces résultats dans l'optique des municipales à venir :

Ces élections constituent en quelque sorte un test d'étape permettant d'évaluer les forces de gauche. (PS, *La Voix du Nord*, 25 mars 2004)

Utile pour les combats à venir... le PCF confirmé 1^{ère} force politique à Calais. (*Réalités du Calaisis*, avril 2004)

Dans ces joutes, la représentation graphique peut être préférée aux tableaux et nombre de voix si elle paraît plus parlante. Ainsi, à plusieurs reprises lors des négociations pour les municipales de 1989, le PCF diffuse des tracts où sa primauté est signifiée dans un schéma où chaque bureau de vote calaisien est figuré par un carré : en rouge, les 27 où le PCF est en tête, en rose les 4 où le PS l'est. Ce changement de critère amplifie le message, la représentation graphique vise à le rendre plus visible : de 3,4 points d'avance pour le PCF sur la ville (35,8 contre 32,4 % s. e.), on passe à un rapport de 27 bureaux à 4.

Ces luttes sur l'établissement du verdict électoral confirment que les membres des deux partis s'accordent sur la légitimité de ces résultats pour constituer la liste municipale – et croient à l'existence d'électorats. Leur publicisation montre aussi leur souci d'imposer leur lecture des chiffres aux électeurs.

Légitimer et délégitimer des chiffres dans l'espace public

Tous les chiffres ne disposent pas de la même légitimité. Si le chiffre est généralement présumé objectif, neutre, exact et incontestable (Ogien, 2010) et peut, pour cette raison, constituer un argument, certains sont plus difficilement mobilisables, qu'ils soient plus discutables ou qu'ils s'inscrivent dans

10. Trois des quatre cantons de la ville incluent d'autres communes, où le PS devance le PCF.

un espace où la quantophrénie est dénoncée. Ici, lorsque les négociateurs publicisent stratégiquement une partie de leurs tractations pour bénéficier de la pression supposée de l'opinion, les chiffres sont à double tranchant. D'un côté, les résultats électoraux et la proportionnalité sont mobilisés comme vecteurs de légitimation parce qu'ils condenseraient la vérité démocratique du rapport de force électoral ; de l'autre, cette quantification et ses conséquences éventuelles sont stigmatisées au nom d'une valeur supérieure : l'intérêt local. Ainsi, alors que les négociations pour les municipales de 1989 s'éternisent, un éditorialiste fustige :

On joue les chiffonniers pour grappiller un siège par ci, un poste par là, une voix prépondérante de plus. [...] J'aimerais bien quand même, aujourd'hui, que l'on pense plus au demain de la ville qu'à de futiles intérêts de groupes, ou d'hommes. (*Nord Littoral*, 23 février 1989).

Les acteurs partisans partagent cette croyance :

On a eu tort [...] par rapport à l'opinion. [...] Déjà en 2001, quand on a ces négociations avec les petites formations, parce que les gens ne se rendent pas compte, vous savez, ils se foutent pas mal des chiffres, ils voient simplement que le PC négocie avec le PS, avec le PRG, avec le MDC, avec les Alternatifs, donc le PC fait l'union. (Entretien, PS)

La négociation évolue ainsi entre la nécessité de légitimer ses prétentions par les chiffres électoraux et le stigmate de « la règle à calcul ». À l'extrême, l'absence de cette dernière est érigée en signe de bon accord. En 1977, le PS dénonçait souvent, en France (Lacorne, 1980, p. 165) comme dans le Pas-de-Calais, l'usage rigide de la règle à calcul pour justifier des dérogations aux recommandations de constitution des listes de l'accord national. De même, en 2008, le PS calaisien argue n'avoir « pas sorti la règle à calcul » (*Nord Littoral*, 10 janvier 2008) pour justifier un accord où il est sous-représenté.

La mise en avant des chiffres, essentielle dans le huis clos des négociations, se révèle donc plus délicate en public tant elle est susceptible de cacher un intérêt partisan derrière l'intérêt supérieur de la gauche ou celui de la ville – d'ailleurs assimilés dans le discours des édiles de gauche locaux. La publicité partielle des négociations incite donc à occulter l'intérêt partisan derrière des grandeurs supérieures (Elster, 2005).

Pour se préserver de ce stigmate, les chiffres ne sont pas avancés pour eux-mêmes, mais au nom d'une valeur censée les dépasser et qu'ils sont supposés condenser. Les revendications chiffrées de postes sont ainsi parées d'une signification supérieure : le respect, l'équilibre ou le rééquilibrage, voire la démocratie, pour citer les plus fréquentes dans le discours des partis minoritaires sur la liste. Parfois, ces partis, comme ici le PSU, invoquent la nécessité de réaliser « un travail efficace » pour revendiquer davantage d'élus, en

l'occurrence « au moins deux » (Lettre, 16 novembre 1982). Plus que sur la représentativité, l'argument repose ici sur une représentation minimale.

Dans ces opérations de publicisation, c'est parce qu'elles portent des valeurs, parce qu'elles sont qualifiées pourrait-on dire, que les quantités de postes revendiqués sont jugées mobilisables comme arguments par les négociateurs. Ces exemples le montrent : si la proportionnalité est le point de départ des négociations, elle n'est pas le seul registre argumentatif des revendications.

Des registres argumentatifs concurrents de la proportionnalité

Invoquer la proportionnalité participe d'une démarche d'établissement d'un diagnostic partagé du rapport de force électoral entre les partis impliqués. Simple en son principe, la proportionnalité n'a jamais été strictement appliquée, notamment parce que certains ont intérêt à la contourner et disposent des ressources pour cela. Les arguments des négociateurs opposent alors les valeurs qui la sous-tendent à d'autres principes et procédés de conciliation, présentés comme plus pertinents dans la situation locale et jugés suffisamment légitimes pour être employés. Les principaux¹¹ renvoient aux registres normatifs de l'équité (Padioleau, 1986, p. 144), de la continuité et de la réciprocité (Gouldner, 1960).

Répartition globalement équitable contre répartition chiffrée : l'équité

La proportionnalité s'applique quasi exclusivement à la répartition des places sur la liste et au nombre d'adjoints. Mais d'autres ressources liées à l'élection font aussi l'objet des négociations, généralement de façon disjointe de la composition de la liste. Certaines sont quantifiables (les moyens à disposition des groupes d'élus, les représentations de la ville dans diverses instances – dont la communauté d'agglomération depuis 2001, etc.), d'autres plus difficilement (le programme ou les domaines d'action publique des adjoints). Faute d'être mesurables ou mesurées au même étalon que le nombre de postes d'élus, c'est souvent un principe d'équité qui guide leur négociation.

En cas de blocage, ces ressources peuvent être introduites dans les tractations pour la constitution de la liste, d'autant que leur valeur varie en fonction des partis et de leurs priorités. Un même poste sera jugé plus ou moins important pour un parti selon son idéologie, sa clientèle ou ses modes de contact

11. D'autres registres argumentatifs sont employés (Bué, 2006) : l'amitié interpersonnelle, la menace ou l'invocation des accords nationaux – qui amène par exemple le MRG à demander au PS une représentation plus que proportionnelle en 1983 (journal personnel d'un négociateur du PSU).

avec elle. Les communistes privilégient par exemple les délégations qui favorisent le « contact de masse », celles qui permettent de rendre le plus de « services » et de positionner les représentants du parti en pourvoyeurs grâce à un « pouvoir de redistribution » (entretien, PCF) comme le sport, le logement ou les travaux. Pour les écologistes, ce sont les délégations liées à l'environnement et au transport, et pour le PS l'économie et l'éducation. Il s'agit alors d'aboutir à une répartition globalement équitable à travers des concessions réciproques.

Un autre procédé consiste à créer de nouvelles délégations, d'adjoint tant que cela était possible, puis de conseiller municipal délégué¹². Si l'augmentation de leur nombre se heurte à certaines exigences, comme celle du PCF de conserver la majorité au bureau municipal, cette opération permet d'intégrer de nouveaux partis au bureau sans que cela se traduise par une diminution de la présence d'un autre. Personne ne paraît perdant et certains sont gagnants.

La continuité contre la proportionnalité

L'argument de continuité est décliné de plusieurs façons dans les négociations. Le point commun de ces déclinaisons est de partir de l'acquis, autrement dit des positions occupées dans le ou les précédents mandats. On ne négocie donc pas à partir de rien, mais d'une répartition donnée :

Une fois qu'on l'a eue [la communication], on n'a pas voulu la lâcher aux autres mandats, parce que *c'était quand même un acquis* ; on ne mettait pas tout en cause à chaque élection. (Entretien, PCF)

Cette phrase l'illustre, ce principe concerne principalement – mais non exclusivement – les délégations, puis le nombre de places. Par définition, il s'oppose à la proportionnalité : il suppose le *statu quo*, quand la seconde suppose des évolutions – par convention, seuls les scrutins intervenus dans le mandat municipal écoulé sont pris en compte.

La cohabitation de ces principes et le flou de leur définition favorisent les divergences et constituent un cadre d'expression des revendications concurrentes. Les négociations de 1983 sont exemplaires de cette lutte pour la définition des principes. L'ancien mode de scrutin attribuait la totalité des sièges à la liste arrivée en tête. Il permettait au PCF d'avoir une majorité et au PS d'avoir une représentation (estimée selon la proportionnalité) quasi paritaire (voir encadré 2). En 1983, la liste arrivée en tête ne peut plus escompter qu'entre 37 et 42 sièges sur 49 selon le score de l'opposition, désormais représentée au conseil municipal. Si le PCF obtient une majorité d'élus (25), le PS ne peut disposer que de 12 à 17 sièges, bien loin de la parité et de la proportionnalité. Le débat consiste alors à hiérarchiser le principe qui primait dans l'accord de

12. Enjeu majeur pour les groupes partisans locaux en raison des indemnités liées à ces fonctions.

1977 et à en préciser les critères d'application. Les deux partis mettent ainsi en avant le principe de continuité, mais en lui donnant un contenu opposé. Pour le PCF, la continuité veut que le maire garde la majorité, pour le PS, qu'une quasi-parité soit maintenue :

En 1971, avec une majorité communiste au sein du conseil municipal, la liste d'union de la gauche était élue de justesse [...]. En 1977, avec une majorité communiste au sein du conseil municipal, la liste d'union de la gauche était plébiscitée ou presque [...]. En 1983, prenant en compte les résultats électoraux au cours des différents scrutins intervenus depuis, et qui n'indiquaient absolument pas une baisse d'influence à Calais – au contraire – de mon parti, je pensais naïvement, peut-être, que [...] comme en 1971, comme en 1977, serait reconduite simplement, [...] une liste d'union de la gauche, toujours et bien sûr à majorité communiste (Maire PCF, *La Voix du Nord*, 2-3 janvier 1983)

Pour le PS, cela « gomme d'un coup de règle à calcul le bon travail effectué en commun depuis 12 ans au service de la population calaisienne » (PS, *La Voix du Nord*, 22 décembre 1982). Ainsi sont opposées majorité (le nombre de places à atteindre *constitue* l'argument) et proportionnalité (les résultats électoraux étayant la revendication du nombre de places).

Ces propos illustrent un autre usage argumentatif de la continuité : la fidélité à une histoire relationnelle, à l'union telle qu'elle fonctionne depuis 1971. PS et PCF partagent un bilan que chacun pense de son intérêt de défendre. Dès lors, l'argument est le suivant : puisque l'union est profitable à tous, il faut la continuer en l'état. Plusieurs chiffres, censés marquer les esprits, sont alors mobilisés comme outils de monstration de cette utilité : ceux qui soulignent l'ancienneté de l'union (12 ans de « bon travail » dans un tract du PCF, puis 18, etc.) et tendent à la naturaliser, et ceux qui sont censés prouver ses bienfaits par l'ampleur du travail effectué (« plus de 2000 délibérations adoptées à l'unanimité », PCF, *La Voix du Nord*, 31 janvier 1977).

Ce principe est à l'origine de nombreux trocs opérés en vertu du principe de réciprocité.

Échange qualitatif contre distribution proportionnelle : la réciprocité

Dans sa version la plus simple, le principe de réciprocité, qui suppose que toute concession soit compensée par un gain équivalent, couvre l'attribution des postes électifs. L'un des procédés les plus courants consiste à échanger des postes de valeur différente pour deux partis. Ainsi, lors des municipales de 1977, le PS a-t-il troqué avec le PCF la délégation aux travaux contre celle de l'information, chacun y voyant un gain pour lui. De même, lors des négociations de 1982-1983, il cède sur l'exigence de fait majoritaire du PCF et accepte

de perdre des sièges de conseillers municipaux en échange d'une hausse de son nombre d'adjoints. Ces trocs croisés peuvent se muter en trocs généralisés. C'est ainsi que face aux blocages des négociations de 2000-2001, alors que le PS considère que son nombre d'élus doit être supérieur à ce qu'il était dans le mandat précédent, privant le maire d'une « majorité "fiable" », le PCF refuse et propose en échange d'introduire des « compensations externes » dans les négociations (compte rendu d'une réunion de négociation, novembre 2000).

Mais tous les trophées ne sont pas également échangeables. Certains postes font ainsi figure d'innégociables (Dabezies, 1980), ou, au minimum, de « domaines réservés ». Outre le poste de maire pour le PCF, ces domaines concernent les délégations dont la valeur est maximale pour un parti. La remise en cause de leur attribution à ce parti constituerait un *casus belli* :

[En 1995] on s'était amusé à demander les travaux [au PCF], et c'était : « Vous n'y pensez pas ? » (rire). La communication aussi c'est verrouillé. (Entretien, Verts)

Les socialistes tenaient énormément, énormément, à avoir dès le premier mandat l'Éducation nationale, qu'ils ont d'ailleurs par la suite toujours eue. [...] C'était un de leurs souhaits, on pourrait dire une de leurs exigences. (Entretien, PCF).

Enfin, lorsque l'accord est difficile à obtenir, les négociateurs essaient parfois d'élargir le champ de la réciprocité, dans l'espace ou dans le temps. La première option, la plus courante, consiste à lier les négociations simultanées de plusieurs villes. Une version édulcorée consiste à demander que les mêmes principes régissent ces différentes négociations : c'est par exemple le cas en 2001 quand le PCF refuse la hausse de la représentation du PS – et donc la perte de la majorité absolue pour le maire – en arguant que tous les maires du département ont une majorité, bref qu'il concède cette majorité ailleurs au PS. Ce déplacement des enjeux, qui nécessite l'appui des instances supérieures du parti, est justifié au nom de l'équité. Il est surtout employé par le PCF, de façon croissante avec la diminution de ses implantations départementales et la concurrence accrue du PS au niveau local. En cas d'échec des négociations, les coûts à l'échelon supérieur (la fédération généralement) seraient alors plus élevés pour le PS qui dirige davantage de villes. En cas d'extrême blocage, la menace est publicisée :

S'il y a des primaires à Calais, il y en aura aussi à Boulogne, Arras, Saint-Pol-sur-Ternoise, Dunkerque et Lille [...] (PCF, *Nord Littoral*, 2 février 1989)

Les communistes ne sont pas assurés de conserver la mairie d'Auchel et le canton de Samer. [...] Si les communistes veulent prendre le risque d'un dérapage à Calais, ce dérapage pourrait bien avoir des conséquences ailleurs... (PS, *La Voix du Nord*, 24 juin 2000)

Le champ d'application du principe de réciprocité peut aussi être élargi dans le temps : il s'agit alors de lier les négociations municipales à une ou plusieurs autres élections de type différent en un même lieu :

Nous situons ces négociations dans le cadre plus général de nos relations à venir et d'autres échéances électorales capitales pour vous comme pour nous. [sont citées : les cantonales, les législatives ou les régionales] (Lettre des alternatifs au PCF, 24 janvier 2000).

Tout peut se discuter, mais je donne quelques pistes : [...] l'intégration des futures échéances électorales (législatives, cantonales) et la possibilité d'un accord nous liant sur ces questions. (Notes privées d'un négociateur lors de la réunion du 2 novembre 2000)

Contrairement au nombre de postes, ces ressources ne sont pas mises en équivalence quantitativement, mais qualitativement. C'est l'impossibilité de mesurer la valeur des trophées au même étalon qui permet le compromis.

Dans les faits, ces principes sont parfois hybridés, parfois opposés. Les négociations consistent alors à départager quel principe doit primer sur chaque point discuté. Les principes sont mis en concurrence et hiérarchisés par chaque parti en fonction de ce qu'il estime être son intérêt. Parmi eux, la proportionnalité suppose de négocier une représentation partagée du rapport de force électoral, une lecture commune de la situation politique. Pour autant, si les divers partis s'entendent sur des principes, le sens réel que chacun leur accorde est susceptible de varier : négocier, c'est donc élaborer collectivement un discours qui permette à chacun de cultiver l'illusion d'un « bon accord ». Les procédés d'échange ne relèvent toutefois pas tous de l'argumentation, tant les arguments sont déconstruits par les alliés, tant la négociation reste un rapport de force.

Dans la négociation, les chiffres sont mobilisés dans l'argumentation car ils sont supposés justes, c'est-à-dire, indissociablement, censés objectiver avec justesse la force de chacun (ainsi des résultats électoraux), et permettre de distribuer avec justice les trophées électifs. S'ils paraissent ainsi légitimes à ceux qui les utilisent, c'est parce qu'ils sont porteurs d'un sens et de valeurs qualitatives qui dépasseraient l'intérêt partisan. Les arguments chiffrés restent néanmoins sujets à controverse, notamment parce qu'ils relèvent de registres argumentatifs et de principes différents (répartition proportionnelle des postes, quantité de travail effectué par le passé, ancienneté de l'alliance, nécessité d'une majorité mayorale, représentation minimale, etc.). Négocier une liste de coalition, c'est donc d'abord négocier des principes de mesure de l'utilité politique de chacun et des règles de conversion de celle-ci en répartition des ressources électives de façon à établir la juste représentation de chacun. Dans ces conditions, les arguments, chiffrés ou non, se révèlent particulièrement contestables et réversibles, et des arguments qui échappent à la quantification sont aussi mobilisés.

Dès lors, c'est toute une lutte de sens qui s'engage autour de ce que signifie tel chiffre ou ce que signifierait telle représentation de tel parti. Dans cette

lutte, si les résultats électoraux passés paraissent incontestables, le sens à leur donner, et donc leur valeur, fait l'objet de lectures concurrentielles. Le chiffre a en effet besoin d'un ventriloque pour lui donner sens et, si la construction de tout chiffre reste contestable, un chiffre paraîtra d'autant plus objectif, doté d'une signification neutre, que celui qui le construit est perçu comme désintéressé et objectif ou qu'il y a accord sur les modalités de fabrique du chiffre. Dans la situation de négociation, aucune instance socialement légitime ne donne cette présomption d'objectivité et les divergences d'intérêt empêchent souvent un tel accord, si bien que la valeur des chiffres mobilisés pour argumenter est contingente et que la signification des résultats électoraux reste un enjeu concurrentiel. La valeur du chiffre, y compris d'un résultat électoral, s'estompe alors devant les ressources non argumentatives de celui qui le mobilise : sans qu'on puisse développer ici, si le PCF a le plus souvent pu obtenir un accord de coalition qui lui soit favorable, c'est en raison d'un avantage positionnel et d'un rapport de force globalement opportun. Si le chiffre et la quantification prennent une place croissante aujourd'hui, il faut donc garder à l'esprit que la valeur sociale (Ogien, 2010) ou argumentative du chiffre n'est pas totalement contenue dans la forme chiffrée ; elle ne s'impose pas irrésistiblement et indifféremment aux acteurs sociaux, mais dépend notamment de son contexte d'usage et des ressources du locuteur (Bourdieu, 1982) face aux investissements de sens concurrents des autres acteurs.

Références

- BOURDIEU Pierre, 1982, *Ce que parler veut dire*, Paris, Fayard.
- BUÉ Nicolas, 2006, *Rassembleur pour régner. Négociation des alliances et maintien d'une prééminence partisane : l'Union de la gauche à Calais (1971-2005)*, thèse de science politique, Lille 2.
- CAPLOW Théodore, 1984, *Deux contre un*, Paris, ESF.
- CAROLL Royce, COX Gary W., 2007, « The logic of Gamson's law », *American Journal of Political Science*, vol. LI, n° 2, p. 300-313.
- DABEZIES Pierres, 1980, « Réflexions sur l'innégociable », *Pouvoirs*, n° 15, p. 91-98.
- DESROSNIÈRES Alain, 2008, *Pour une sociologie historique de la quantification*, Paris, Presses de l'École des mines.
- ELSTER John, 2005, « L'usage stratégique de l'argumentation », *Négociations*, vol. IV, n° 2, p. 59-82.
- GAMSON William A., 1961, « A theory of coalition formation », *American Sociological Review*, vol. XXVI, n° 3, p. 373-382.
- GOULDNER Alvin W., 1960, « The norm of reciprocity », *American Sociological Review*, vol. XXV, n° 2, p. 161-178.
- LACORNE Denis, 1980, *Les notables rouges*, Paris, Presses de la FNSP.
- LEHINGUE Patrick, 2005, « Mais qui a gagné ? Les mécanismes de production des verdicts

- électorales», J. Lagroye, P. Lehingue, F. Sawicki éd., *Mobilisations électorales*, Paris, PUF, p. 323-360.
- OFFERLÉ Michel, 1988, « Le nombre de voix », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 71-72, p. 5-21.
- OGIEN Albert, 2010, « La valeur sociale du chiffre », *Revue française de socioéconomie*, vol. V, n° 1, p. 19-40.
- PADIOLEAU Jean-Gustave, 1986, *L'ordre social*, Paris, L'Harmattan.
- TOUZARD Hubert, 1977, *La médiation et la résolution des conflits*, Paris, PUF.