Les mots ou les choses

Théories de la communication et vie matérielle

Patrick Chaskiel, *Words or Things. Communication Theories and Material Life*

Patrick Chaskiel

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/questionsdecommunication/4806>

DOI : 10.4000/questionsdecommunication.4806

ISSN : 2259-8901

Éditeur

Presses universitaires de Lorraine

Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2005

Pagination : 179-194

ISBN : 978-2-86480-868-8

ISSN : 1633-5961

Référence électronique

Patrick Chaskiel, « Les mots ou les choses », *Questions de communication* [En ligne], 8 | 2005, mis en ligne le 01 décembre 2005, consulté le 08 avril 2021. URL : <http://journals.openedition.org/questionsdecommunication/4806> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/questionsdecommunication.4806>

> NOTES DE RECHERCHE

PATRICK CHASKIEL

Laboratoire d'études et de recherches appliquées

en sciences sociales

Université Paul Sabatier-Toulouse 3

chaskiel@lerass.iut-tlse3.fr

LES MOTS OU LES CHOSES. THÉORIES DE LA COMMUNICATION ET VIE MATÉ- RIELLE

Résumé. — Les théories de la communication permettent-elles de penser la reproduction de la vie matérielle ? Telle est la question à laquelle ce texte se propose de répondre en examinant trois modèles conceptuels irréductibles : ceux de George H. Mead, Niklas Luhmann et Jürgen Habermas. On peut alors montrer que ces trois modèles posent spécifiquement problème quand il s'agit pour eux de décrire des opérations monétaires, qui sont principalement visées à travers la notion de vie matérielle. Le rapport entre communication et monnaie s'avère ainsi difficile à fonder sur la base de théories qui font de l'entente le principe actif de toute problématisation de la vie collective.

Mots clés. — Communication, monnaie, système, société, entente, George H. Mead, Niklas Luhmann, Jürgen Habermas.

Dans le champ des théories sociales, les théories générales de la communication ont pour particularité de faire de la communication le facteur primaire de la vie sociétale, le facteur qui donne sens à toute relation constitutive d'une entité baptisée « société ». En traitant de la société de communication(s), ce sont bien des théories de la communication et non sur la communication, qui réduiraient cette dernière à un problème particulier. L'objet même des théories de la communication est donc bien identifié : penser la communication, et non l'action, comme étant socialement constituante. En d'autres termes, alors que les théories de l'action pensent l'interaction comme un produit de l'action (et des acteurs), les théories de la communication pensent l'action comme un effet de la communication, et l'interaction comme un aspect de la communication. C'est d'ailleurs pourquoi la notion d'acteur ne joue pas de rôle majeur, voire aucun, chez George H. Mead, Niklas Luhmann et Jürgen Habermas dont on peut considérer qu'ils offrent trois modèles « irréductibles », fondamentaux qui, d'une façon ou d'une autre, servent de références à toute théorie de la communication. Avec George H. Mead et l'interaction symbolique, Niklas Luhmann et les systèmes sociaux autopoïétiques, Jürgen Habermas et la dualité système/monde vécu, on voit apparaître trois – si ce ne sont les trois – paradigmes majeurs des théories sociétales de la communication.

En adoptant un tel point de départ, on doit donc poser immédiatement la question de savoir jusqu'où va la communication. La réponse qui nous est fournie par ces trois auteurs est claire : de la « communication des mots », on peut passer au problème des « choses ». S'il ne s'agit pas de se doter d'une archéologie du savoir, ainsi que le souhaitait Michel Foucault, il est bien question, en revanche, de se livrer à une archéologie de la société. C'est ainsi que l'on peut interpréter leur effort pour saisir la signification de la monnaie et, partant, de l'économie. En effet, leur trait commun est de faire de la monnaie plus, ou autre chose, qu'un simple token, pour la concevoir comme un médium de communication « bis ». Dans l'optique des modèles ainsi élaborés, c'est une notion générique de communication qui permet de comprendre les rapports monétaires. Et la monnaie apparaît alors comme la conséquence de la communication se déployant dans une activité particulière : l'échange. À partir de ces prémisses, il est nécessaire de penser la transition d'une conception de la communication, comme échange d'idées via le langage, à l'échange des choses via la monnaie. Un tel examen a pour enjeu explicite d'interroger la pertinence d'une déclinaison de la communication et la capacité des théories générales de la communication pour penser autre chose – c'est le cas de le dire – que la communication.

Dans cette perspective, le présent texte a pour objectif de mettre au jour les impasses d'un postulat consistant à faire dériver toute forme de vie sociétale de la communication. On peut alors montrer qu'adopter la communication comme point de départ de la société conduit à une conception

universalisante de la vie sociale. En conséquence, cette conception nécessite des contorsions théoriques douloureuses, tant pour George H. Mead et Niklas Luhmann que pour Jürgen Habermas, quand il s'agit de penser la monnaie comme un médium de communication. Cette douleur théorique provient essentiellement du décalage entre une approche fondamentale de la communication comme « union », portée par le principe même de société, et une approche de la monnaie comme « séparateur social ». Or, ce décalage ne s'explique pas si l'on s'en tient aux prémisses choisies. En distinguant les trois modèles, on peut ainsi mettre en évidence que :

- George H. Mead se heurte à une difficulté majeure en affirmant, d'un côté, que la société n'est pas un contrat mais, de l'autre, que c'est l'échange, donc un contrat reposant sur un transfert de propriété, qui est à l'origine de l'universalisation de la monnaie ;
- Niklas Luhmann fait du système économique un système social de communications monétaires, mais ne peut expliquer pourquoi il fait reposer la sécurité de la monnaie sur un objet physique, les métaux précieux, tout comme il fait reposer la sécurité du pouvoir sur la force (et pas sur des mots) ;
- Jürgen Habermas ouvre l'alternative entre régulation de la vie matérielle et communication du monde vécu sans pour autant montrer comment « s'enchaînent » régulation et communication en tant qu'activités sociales.

Dans la mesure où ces trois positions représentent des noyaux théoriques « durs », il n'est d'autre chemin que de les examiner séparément.

Communication et/ou échange ?

Curieusement d'ailleurs, bien qu'il soit exclu des références utilisées par la sociologie économique (Smelser, Swedberg, 1994), George H. Mead instruit une théorie du développement économique comme prolongement et application de sa théorie de la communication. Considérée, plus encore que la religion, comme une forme universelle, l'échange et son corollaire – la monnaie – constitue, après le langage, le facteur de socialisation le plus universel (Mead, 1967 : 296). Même la démocratie, dont l'universalité est largement affirmée par l'auteur, se situe au niveau de la religion plutôt qu'à celui de l'économie. La problématisation de George H. Mead apparaît donc comme un terrain fécond pour discuter de la manière dont s'effectue le passage du monde des symboles à celui de la vie matérielle.

Du social au sociétal

Il convient d'avoir à l'esprit que la théorie de la communication de George H. Mead n'est pas une théorie de type hobbesienne, comme peuvent l'être, à la suite de Talcott Parsons, celles de Niklas Luhmann et de Jürgen Habermas. Pour le chercheur américain, la communication n'est pas le résultat d'un dépassement des relations prédominant dans l'état de nature. Il s'agit d'une forme dérivant de groupes sociaux déjà formés, y compris à l'état animal, même si la communication – c'est-à-dire la connexion des esprits – est la caractéristique humaine par excellence. C'est donc le concept de relation médiatisée par des symboles qui constitue la clé de la compréhension de l'ordre social humain. Dans la conception de George H. Mead, la communication langagière, la connexion par des symboles universels, est un prolongement et non un point de départ du processus social. Du coup, il faut distinguer le social, en tant que mode de rassemblement, et la société en tant que mode de connexion des esprits par le langage. Il n'y a pas, pour cet auteur, de concomitance immédiate entre les relations sociales et la société. À la différence de Georg Simmel (1970 : 165), pour qui la société est là, partout où il y a actions réciproques, George H. Mead adopte un point de vue de type hégélien sur l'origine de la société.

Se constituant en même temps que l'« esprit » et le « soi », la « société » ne résulte donc pas d'un contrat passé entre les individus. George H. Mead (1967 : 233) s'oppose ainsi à la tradition théorique qui affirme que les individus sont d'emblée intelligents. En d'autres termes, selon lui, on ne peut en aucune façon comparer la formation de la société à celle d'une entreprise rassemblant des investisseurs et désignant ses dirigeants. Sa formation compose des modèles sociaux universels, un ensemble d'habitudes organisées et communes, un ensemble de réponses qu'on trouve chez tous à travers le « moi », tout en laissant subsister des différences individuelles caractérisant les différentes personnalités, les « je ». C'est dans ces circonstances conceptuelles que doit être introduite la déclinaison des relations sociétales de second rang, en se concentrant sur la plus universelle : la monnaie.

Communiquer, puis échanger

La question économique est traitée à diverses reprises par George H. Mead (1967), même si elle n'est conceptualisée que dans son cours sur le self. L'universalité de l'économie n'est pas le fait que, partout où ils vivent, des individus « créent » (cueillent, chassent, construisent) et consomment les moyens de leur survie. Il n'y aurait là rien d'original par rapport aux animaux. L'humanité économique s'exprime dans le symbole commun utilisé : la monnaie ou l'argent (money) qu'aucun animal ou même aucun enfant, principalement socialisé, ne saurait envisager.

Toujours selon le même auteur, le point de départ de toute acti-

tivité économique est l'échange. Le processus débute avec le simple échange, celui qui transfère le surplus d'un individu en retour du surplus d'un autre. L'individu prend l'attitude de l'autre dans la mesure où il lui offre quelque chose, et il provoque en retour chez celui qui a un excédent un geste réciproque. Dès lors qu'il est possible à n'importe quel individu de commercer avec d'autres, la société économique tend à se former. Ce phénomène se réfléchit dans le processus de production et stimule une sorte de production conduisant à l'échange profitable. Produire quelque chose dont on ne veut pas pour quelque chose dont on veut stimule un développement fonctionnel et, par voie de conséquence, la division du travail (Mead, 1967 : 287).

Cette caractéristique est plus sociétale que sociale. Elle n'est pas simplement animale, et elle n'affecte potentiellement que des adultes qui, à la différence des enfants, sont susceptibles de calculer et déplacer au sein de la production les avantages, notamment futurs, qu'ils trouvent à l'échange. Ils peuvent d'autant mieux effectuer ce calcul qu'ils usent d'un symbole significatif : l'argent qui abstrait, universalise les conditions de l'échange par rapport aux circonstances concrètes. Pour George H. Mead (1967 : 301), l'argent n'est donc rien d'autre qu'un langage, produit d'une activité de socialisation croissante, dont la non-valeur intrinsèque lui confère l'universalité fonctionnelle nécessaire.

L'analogie entre le langage et la monnaie est ainsi manifeste. La socialisation par l'échange précède la communication par l'argent, tout comme la socialisation par la relation triadique « action-réponse-acte social » précède la communication par le langage. Or, cette analogie entre langage et monnaie pose des problèmes de cohérence. Sous une forme synthétique, on peut exprimer la difficulté rencontrée par George H. Mead de la façon suivante : si le langage émerge – pour des raisons fonctionnelles – de processus d'ores et déjà sociaux, la caractéristique de ces processus importe peu. Ainsi l'auteur précise-t-il qu'un combat ou un conflit peuvent constituer le premier pas social, et les gestes inamicaux peuvent se transformer en gestes vocaux chargés de symboles. À aucun moment, il ne présuppose un type d'interaction sociale plutôt qu'un autre pour expliquer l'apparition du langage. L'universalité peut provenir de formes sociales conflictuelles.

Il n'en va pas de même pour la monnaie, puisque George H. Mead choisit, avec l'échange, de partir d'un type particulier de processus social, qui présuppose l'existence de la propriété ou, au moins, de la possession privative, faute de quoi l'échange n'a ni de sens, ni de raison d'être. L'échange implique le choix de l'amicalité sur l'hostilité que manifesterait l'appropriation par la force. Or, ce point de départ ne s'impose pas conceptuellement, que ce soit entre les

individus ou entre des communautés d'individus. L'échange implique l'existence d'une structure sociale particulière dans laquelle chaque individu est d'emblée séparé de ses congénères. Cette structure n'exclut pas la présence d'un groupe, mais elle implique que ce groupe est formellement divisé, ce qui est la condition de l'échange.

Pourtant, comme l'échange suit la formation de la société, il n'apparaît pas possible de partir d'une structure intellectuellement ordonnée des rapports économiques. Si des formes de communication ont rapproché des individus, il reste à expliquer pourquoi les relations économiques – de production et de partage de biens – entre ces individus prennent la forme de l'échange, c'est-à-dire du transfert d'un titre de propriété sur des objets physiques. Si, comme le dit George H. Mead, l'échange suppose d'offrir ce dont on n'a pas besoin contre ce dont on a besoin, il ne s'ensuit pas qu'une telle circonstance soit la conséquence logique de toute socialisation par la communication langagière. De manière parfaitement compatible avec les thèses de cet auteur, on peut ainsi envisager une production collective de type « communisme primitif », dans laquelle aucun échange n'intervient. Pourquoi, dans ces conditions, l'auteur invoque-t-il l'échange comme étant la seule expression possible du « soi » et pourquoi réduit-il l'activité productive commune, base de toute communication symbolique, à la seule éventualité de l'échange ? En fait, il opère un coup de force, sur une double base.

La première tient au fait que George H. Mead superpose mécaniquement son interprétation de l'interaction langagière sur un autre domaine que celui de la communication stricto sensu. Le point clé de la communication est celui de l'universalité du langage, assurant, à la fois, l'expression du « moi » et du « je ». L'intériorisation de l'autrui généralisé (*generalized others*) consiste à se mettre à la place de celui qui offre ce que l'on n'a pas, et l'extériorisation des qualités singulières, dimension individuelle de la personnalité, trouve son expression dans la démarche d'échange. Mais, ce faisant, George H. Mead élude la question de la propriété ou de la possession. En effet, l'échange de choses matérialise, par construction, une dépossession alors qu'il n'en est pas de même pour le langage : les mots ne sont pas « abandonnés » par celui qui parle, ils peuvent être répétés à l'envi. Par le langage, on ne « transmet » rien en communiquant, on ne fait que se connecter, et on peut continuer ainsi indéfiniment, au moins potentiellement. De son côté, l'échange transmet des objets, mais n'assure pas, en soi et pour soi, une connexion stable, sauf à considérer la préexistence d'une division du travail, soit une forme d'interdépendance structurelle qui ne rentre pas dans le schéma meadien. En d'autres termes, à nouveau meadiens, disons que le langage est susceptible de fusionner les individus dans un autrui générali-

sé laissant de la place au « je », mais que l'échange part du « je » et forme l'autrui généralisé qu'est le marché. Or, du point de vue du « je », le marché n'est pas nécessairement un autrui généralisé puisqu'il peut être une somme de rencontres individuelles, tout au moins tant qu'une norme sociale ne s'impose pas. Soit cette norme est imposée par une autorité, et il n'y a plus de marché libre ; soit cette norme est construite par les individus, et elle devient contractuelle.

La seconde base amenant George H. Mead à faire de l'échange l'expression du « soi » tient à son alignement sur les thèses économiques traditionnelles de l'argent. Comme d'autres, voire comme tous les théoriciens du social, il bute sur la question de l'argent. Selon lui, qui n'innove guère sur ce point, la monnaie est d'abord un token, un symbole pour un certain montant de richesses. Il s'agit, dit-il, d'un symbole pour quelque chose que veulent des individus qui adoptent l'attitude de vouloir échanger. Dans le processus d'échange, l'argent correspond aux gestes et aux symboles du langage dans les autres domaines. Mais, en faisant de l'argent un symbole de la richesse, il introduit une distorsion dans son propre raisonnement. Si les symboles du langage représentent des idées, dont George H. Mead (1967 : 259) nous dit qu'elles doivent être communes pour permettre la communication, et si faute d'idées communes il s'avère impossible de communiquer, la transposition de cette hypothèse au cas où la richesse serait commune contredit la nécessité de l'échange. Si la richesse relève d'une possession commune, ni l'échange, ni l'argent ne sont utiles. En revanche, l'extension de la forme monétaire reflète, contrairement à ce que suggère l'auteur, non pas tant un rapprochement entre des communautés qu'une séparation accrue entre elles. Autrement dit, si le langage est un médium généralisé, il l'est au point de ne pouvoir être réparti ou segmentable, tout comme la religion ou la démocratie. Il n'y a d'ailleurs pas de stocks de langage, de religion ou de démocratie. Il n'en va pas de même pour l'argent, parce qu'il n'en va pas de même pour la richesse, qui va refléter la disparité des conditions de possession de l'argent. Ceci oppose donc le langage, dont l'universalité est conceptuellement maximale, et l'argent qui, certes, généralise des formes économiques, mais formalise aussi une division sociale entre ceux qui en possèdent et ceux qui n'en possèdent pas.

À ce stade, apparaissent les éléments d'un problème explicite : si l'on peut aisément accepter que le social puisse être antérieur au sociétal, le second n'est pas une simple déclinaison du premier. Si la communication précède l'échange, rien n'impose de faire de ce dernier la suite logique du premier, que ce soit empiriquement ou historiquement. L'apport de Niklas Luhmann, à travers un point de vue systémique, offre, par certains côtés, une voie de sortie à ce problème, mais au prix de nouvelles difficultés.

Régulation de la négation, négation de la régulation

L'originalité et l'apport de Niklas Luhmann ont été largement sous-estimés par les sciences de l'information et de la communication. Empruntant, après Talcott Parsons, la voie escarpée de la théorie des systèmes, il développe une formulation des systèmes sociaux d'une sophistication incontournable car, d'une certaine façon, indépassable. La théorie des systèmes autopoïétiques est, sans aucun doute, la version finale de toute approche systémique de la société. Elle intéresse d'autant plus les théories de la communication que le chercheur allemand fait de cette dernière l'unité élémentaire de toute activité sociale. Plus généralement, en posant que la différenciation des systèmes sociaux s'effectue en tant que processus de réduction de la complexité, Niklas Luhmann est porteur d'un modèle de société dont la discussion permet de mettre en cause cette ambition, qui n'est pas mondaine, consistant à affirmer que tout se résout en communication(s).

Une société de communication(s)

Selon cet auteur, la société est une société de communications à double titre : en tant que système social et en tant que système social autopoïétique. Par là, il formalise le principe selon lequel la société génère et régénère elle-même les conditions de sa reproduction, que ce soit ses éléments constitutifs ou les processus relationnels entre ces derniers. Dans cette perspective, le système social se distingue de deux autres systèmes autopoïétiques intervenant dans la vie humaine : le système psychique et le système biologique. Ces trois systèmes s'interpénètrent, mais n'en sont pas moins différenciés puisque constitués de processus et d'éléments différents. Le système social ne peut exister sans que des individus pensent et se reproduisent biologiquement, mais il n'est pas pour autant fondé sur le principe du sujet pensant ou vivant. Bien que l'interpénétration des systèmes humains autopoïétiques mériterait une discussion spécifique, nous intéressent d'abord, ici, les rapports qu'entretiennent le système social de communications et l'environnement que représente le monde de la « nature ». Plus précisément, il convient, dans la ligne interrogative de ce texte, de spécifier comment un système de communications, constitué de mots, parvient à transformer, moins les mots que les choses de son environnement

de telle sorte que les individus puissent se reproduire physiquement.

La conception systémique défendue par Niklas Luhmann (1995) a ceci de particulier qu'elle détaille, de façon bien plus précise que la deuxième génération de la théorie des systèmes – ou théorie des systèmes ouverts – le rapport entre système et environnement. De ce point de vue, ce n'est pas l'ouverture d'un système à son environnement qui intéresse l'auteur, mais le problème de la reproduction du système en tant que système, donc la reproduction de sa différenciation vis-à-vis de son environnement, c'est-à-dire, encore, la reproduction de l'unité et de la différenciation du système de la société et de son environnement. Or, garantir conceptuellement cette reproduction nécessite de formuler de façon conjointe l'opération de reproduction de la société par la société, soit la communication, et le type de relations qui assurent le lien entre société et environnement. Si la communication, comme opération sociale et donc interne à la société, a fait l'objet d'une longue explication de la part de Niklas Luhmann, la configuration des rapports entre système social et environnement s'avère moins précise.

À la différence de celles donnée par George H. Mead – et Jürgen Habermas –, se référant à l'idée d'interaction médiatisée par des symboles, la définition de la communication donnée par Niklas Luhmann repose sur la notion de réduction de l'improbabilité de la communication. Pour accepter cette thèse, il faut admettre que la communication entre alter et ego se heurte à toute une série d'incertitudes – de compréhension, de contact et de succès –, qui rendent la communication improbable. Fort de ce point de départ, qui hérite de la difficulté rencontrée par Hobbes (1651) soucieux d'expliquer en quoi une société peut se former et se stabiliser à partir de stratégies égocentriques individuelles, Niklas Luhmann trouve dans trois types de médias – de compréhension (le langage), de dissémination (les médias de masse), de succès (les médias généralisés symboliquement), la clé de la transformation de l'improbable en probable. Hautement représentatif de la modélisation luhmannienne, l'argent représente un exemple de médium symboliquement généralisé, servant ici de révélateur des problèmes posés par le lien entre les mots de la communication et les choses de l'environnement. Ce problème peut être posé de la façon suivante : comment une décision d'acheter ou de vendre est-elle connectée non seulement à une décision de produire, mais aussi à l'acte physique de produire, donc de fabriquer ? En lui-même, le passage d'une décision à une autre ne crée pas de difficulté spécifique. En effet, tout acheteur potentiel disposant de l'usage du médium « argent » peut choisir d'acheter ou non, de signifier son choix à un vendeur potentiel ayant affiché un prix et, finalement, d'accepter le prix affiché ; et ainsi de suite. En ce sens, le médium « argent » offre une solution au besoin d'échange, solution

qui s'avère moins compliquée que le troc en évitant la coïncidence temporelle et spatiale, mais aussi plus complexe en raison des problèmes nouveaux ainsi introduits, surtout quand l'argent se détache de toute forme physique : pourquoi et comment un jeu d'écritures, dont l'abstraction est patente, est-il assez efficace pour réguler, à grande échelle, la production et l'échange ? Cette interrogation compte d'autant plus – contrairement à la décision de troquer qui entraîne la concomitance de la décision et de l'opération physique de déplacement des objets – que la communication par la monnaie déconnecte, conceptuellement, l'univers de la décision de celui du mouvement physique.

Monde de la décision et monde physique

En restreignant les affaires économiques à tout ce qui prend la forme d'un paiement grâce au médium symboliquement généralisé monétaire, Niklas Luhmann exclut toute opération autre que monétaire : est économique ce qui peut être exprimé monétairement, et, réciproquement, tout ce qui peut être exprimé monétairement est économique. Ici, la comparaison avec le médium « pouvoir » se révèle intéressante. La définition précédente de l'économie peut être transposée au pouvoir, en considérant ce dernier comme l'aptitude à prendre, à faire savoir et à appliquer des décisions collectives.

Si le pouvoir offre la possibilité de réguler des relations politiques collectives, ce n'est pas seulement en vertu de sa légitimité. Si l'on suit Niklas Luhmann, la légitimation du pouvoir est, elle-même, incluse dans le codage de la politique en une alternative majorité/opposition, ne laissant à ceux qui se situent en dehors de ce codage binaire que la capacité de faire du bruit. Il n'en reste pas moins que la garantie de l'exercice du pouvoir n'est dans le pouvoir lui-même qu'à la condition de considérer sa base de sécurité, comme disent Talcott Parsons et Niklas Luhmann, à savoir la force. Il s'agit bien d'une force de type répressive. En d'autres termes, si les décisions adoptées par la majorité, qui dispose de l'autorité politique, ne sont pas acceptées, si la désobéissance civile gagne du terrain, le système politique a, en dernière instance, la possibilité de recourir à la force pour faire appliquer ses décisions. Sans s'attarder sur ce point, on doit cependant observer que, s'il en est ainsi, le système politique n'est pas simplement un système de communications puisqu'il recourt à un élément – la force –, qui est d'abord physique avant d'être symbolique. Or, cette position n'est pas compatible avec les propres fondements de la théorie luhmannienne.

En ce qui concerne le système économique, un même type de difficulté surgit dès lors qu'il s'agit de mettre en évidence la base de sécurité de la monnaie. Cette base doit garantir que ceux qui possèdent de la monnaie plutôt que des objets physiques ne seront pas floués. Selon Niklas Luhmann, la base de sécurité, équivalente à la force pour le pouvoir,

est constituée par l'or ou les métaux précieux, c'est-à-dire par quelque chose sortant du monde symbolique de la communication. Certes, l'or n'est pas dénué de caractère symbolique, mais le doré ne remplace pas l'or qui a des qualités physiques particulières. Il apparaît donc qu'on ne peut séparer les médias de communication du monde physique qui en assure la sécurité : si un médium a besoin d'une garantie physique, par définition, non communicationnelle (l'or pour l'argent, la force pour le pouvoir), on doit en conclure que le système social de la société repose sur des éléments non communicationnels ; ce qui entre en contradiction avec la thèse de Niklas Luhmann selon laquelle tout ce qui n'est pas traduit dans le langage des médias est extérieur au système des médias. Du coup, cela nécessite de regarder de plus près ce que signifie la position de ce dernier sur les rapports entre système social et environnement.

Société et environnement

Si l'autopoïésis est le modèle de reproduction de tout sous-système social dans la différence entre ce dernier et son environnement, il convient de spécifier ce que sont les rapports entre l'un et l'autre, l'autre pouvant d'ailleurs être un sous-système social : le système politique, par exemple, fait partie de l'environnement du système économique. Selon la règle première selon laquelle tout ce qui n'est pas traduit dans le médium du système n'appartient pas au système, aucune communication ne peut être établie entre le système et son environnement. S'il en était autrement, l'environnement ne serait pas l'environnement. De fait, cela implique de comprendre comment s'établissent les relations entre système et environnement, sachant qu'elles ne peuvent pas être médiatisées par le médium du système ou par celui d'un des systèmes de l'environnement.

Ces relations prennent deux aspects différents de part et d'autre de la frontière du système. Dans l'environnement se développent bruits, perturbations, irritations qui, pour passer les limites du système, sont traités comme des informations et, de facto, peuvent être communiqués. Cette limitation est un principe fondamental. Elle signifie que des événements ne peuvent franchir les frontières du système qu'à la condition d'être transformés en informations. Dans ce cas, le système, qui n'a ni input ni output mais uniquement des processus, ne peut traiter, à la frontière avec son environnement, que des événements. En ce sens, le système ne peut pas vivre son environnement comme une dépendance vis-à-vis de ressources externes, notamment physiques : le système vit l'environnement comme une source d'informations, c'est-à-dire d'incertitude. Le système ne peut donc traiter aucune opération physique ; il ne peut comprendre et réguler que des informations sur ces opérations physiques, puisque seul ce qui peut être formulé de façon langagière peut être communiqué, que ce soit comme prix ou comme décisions administratives. On en vient alors à

la question du passage de la décision à l'opération : si la société n'est composée que de communications, si le système de la vie psychique et le système de la vie biologique sont bien identifiés, que faire des opérations physiques, notamment de transformation de la « nature » ? Certes, on peut admettre que la communication oriente les décisions, de la sphère politique ou économique, mais comment prendre en considération le passage de la décision à l'action : travailler, par exemple ? S'il est envisageable qu'un système social n'ait ni input, ni output, il convient de raccorder le monde de la communication, qu'est supposé constituer ce système social, et le monde physique, c'est-à-dire la réalité externe que constituent les objets sur lesquels porte la communication. Ce passage des mots de la communication aux choses de la vie apparaît impensé chez Niklas Luhmann qui suppose que la réalité communicationnelle suffit à penser la réalité tout court. Par certains côtés, la position défendue par Jürgen Habermas, selon laquelle le sous-système économique est non communicationnel mais inclut des pratiques informelles, est une tentative de dépasser les thèses de Niklas Luhmann. Cependant, elle se heurte, elle-même, à des problèmes de cohérence.

Régulation ou communication

Jürgen Habermas n'évade pas le problème de la reproduction de la vie matérielle, puisque son modèle de société duale du capitalisme avancé est conçu pour séparer ce qui relève de la reproduction, d'un côté, de la vie symbolique par le monde vécu, de l'autre, de la vie matérielle par le système. Ainsi envisagé, le modèle de société doit évidemment expliciter le type d'articulation de ces deux sphères, qui diffèrent radicalement dans leur mode de reproduction. La régulation systémique est assurée par les médias, le pouvoir et l'argent ; le monde vécu est l'espace de l'agir communicationnel débouchant sur l'intercompréhension subjective assurée par la discussion langagière sur la base des principes et des prémices d'égalité, de liberté et de solidarité. Cette dualisation oppose la sphère de la régulation, dans laquelle la pénétration de la communication est inefficace, et la sphère de la communication, dans laquelle la pénétration de la régulation est une mise en danger de la vie symbolique.

La différence entre les effets respectifs des médias d'une sphère à l'autre est significative d'un montage particulier. En effet, alors que l'intrusion de l'agir régulateur dans le monde vécu conduit à sa colonisation et, donc à des pathologies sociales telles que l'anomie (Durkheim), l'impact de l'agir pathologique dans le système est, a priori, dénué de portée. Il y a bien une dissymétrie entre l'efficacité pathogène des médias de régulation quand ils s'instituent dans le monde vécu, et la neutralité – au sens mathématique – de la discussion quand domine l'activité stratégique.

Dans la mesure où Jürgen Habermas se propose de développer une théorie descriptive et normative, la question de l'effet du médium lan-

gager, c'est-à-dire de la discussion, sur la reproduction du système ne peut être éludée. Si l'auteur a cherché, en partie, à répondre à cette interrogation en avançant la thèse que le médium juridique est susceptible de formaliser des compromis entre la « société civile » et le système, il s'est plutôt placé du côté des rapports politiques que des rapports économiques entre le système et le monde vécu. Or, déclarant que le système économique est devenu autonome, Jürgen Habermas transforme le modèle binaire système/monde vécu en modèle ternaire : système économique/système politique/monde vécu (Chaskiel, 2002). Néanmoins, pour que sa thèse normative puisse avoir une ambition politique émancipatrice, le penseur allemand ne peut ignorer le problème de la vie économique puisque lui-même fait le reproche aux thèses phénoménologiques d'occulter cet aspect.

Que la configuration soit duale ou ternaire ne change cependant rien au fait qu'il reste à comprendre comment le médium de la discussion et le médium juridique, voire le médium « pouvoir », sont capables de contrôler l'activité économique de telle sorte que soient à la fois maintenues et développées les structures symboliques du monde vécu et que l'économie soit capable de fournir des prestations, à la hauteur des besoins minimaux, tant à l'État qu'aux ménages. Or, en traitant du rapport entre communication et organisation, Jürgen Habermas tient deux positions différentes. D'un côté, imprégné de la théorie des systèmes, il considère que la communication dans l'organisation est sans effet. C'est-à-dire que les discussions « informelles » qui interviennent dans les entreprises ne relèvent pas de la même catégorie que celles se déroulant dans l'espace de la société civile, non hiérarchisé et non marchand. D'une certaine façon, il s'aligne sur les thèses de Niklas Luhmann quand ce dernier, en traitant des processus conscients des participants, situe la contestation « irritante » dans l'environnement, éventuellement interne, du système. De l'autre côté, il dit explicitement que, « bien entendu », aucune organisation ne pourrait se passer de pratiques informelles, donc de communication, pour fonctionner. Cette contradiction est plus le fruit d'une touche empirique que d'un raisonnement conceptuel, et enregistre le fait que, dans les entreprises, la contestation n'est ni absente, ni sans effets. Les rapports langagiers ne se résument donc pas à des échanges d'informations techniques, ils sont susceptibles, au moins pour les salariés, de faire émerger des normes et des pratiques collectives, qui, à la fois, sortent du cadre de l'organisation et s'y rapportent. En poursuivant sur cette voie, on peut pointer une difficulté essentielle du montage habermassien : aucune des deux sphères ne peut être décrite comme étant médiatiquement homogène. Que ce soit pour le système, qui ne peut éviter la contestation communicationnelle, ou pour le monde vécu, qui ne peut éluder le problème des rapports de pouvoir, voire des rapports marchands, force est de constater que l'auteur tend à

confondre les dimensions empirique et conceptuelle de l'espace social.

Le fait qu'une sphère économique puisse être identifiée empiriquement, même de façon imprécise compte tenu de la complexité des opérations qui s'y déroulent, ne conduit pas nécessairement à postuler que le mode d'organisation de cette sphère doive être restreint aux seules opérations monétaires. Ce qui s'applique à Niklas Luhmann s'applique aussi à Jürgen Habermas : on ne peut réduire la vie économique à des décisions médiatisées par la monnaie sans s'interroger sur le statut des opérations qui ne sont pas monétaires. Si l'on ne traite pas ce problème, il est difficilement compréhensible que ce dernier auteur réintroduise de l'informel par la bande là où il l'avait, dans un premier temps, exclu. Or, cet informel n'est pas médiatisé par la monnaie, c'est-à-dire par un prix, pas plus que par le pouvoir, c'est-à-dire par une autorité hiérarchique. S'il en est bien ainsi, l'alternative entre travail et interaction est infondée. Elle l'était quand le théoricien en faisait un substitut du couple « forces productives/rapports sociaux de production », comme si le travail était la seule composante des forces productives qui, par construction, incluent les machines et les matières premières. Elle l'est d'autant plus que le travail ne peut être considéré seulement comme une activité instrumentale (Habermas, 1968 : 21), puisqu'il implique, de fait, l'émergence de « normes en vigueur, définissant des attentes de comportement réciproques et devant être nécessairement reconnues par les sujets agissants », pour reprendre une définition de l'auteur lui-même (ibid. : 21-22).

Certes, cette conception, revisitée, du fonctionnement de l'espace économique renvoie à autre chose qu'à des calculs monétaires et au langage des prix, mais elle laisse toujours subsister l'idée que l'activité économique serait constituée par – se constituerait à travers – des formes symboliques et des normes, instrumentales ou non. S'il est indéniable que de telles formes et normes sont présentes dans les espaces de reproduction de la vie matérielle, cette reproduction ne s'y réduit pas : les formes et normes ne sont pas suffisantes pour conceptualiser le fait que des objets sortent des chaînes de montage et qu'elles ont été fabriquées. Muni de cette problématisation des théories de la communication, il paraît possible d'ouvrir une discussion de portée plus générale.

Conclusion

L'hypothèse forte et explicite posée par les théories de la communication est celle de l'existence d'un ordre social/sociétal. Il ne s'agit pas d'un résultat, mais bel et bien d'un postulat. À la question fondamentale des théories sociales – « comment est assurée la cohésion de la société ? » –, les théories de la communication donnent la réponse « par la communication-(bis) ». Or, dans la mesure où la société ne se nourrit pas que de symboles, la difficulté des théories de la communi-

cation à rendre compte de ce qui n'est pas de la communication pose problème. Une solution se présente alors : considérer que le « rôle » des théories de la communication n'est pas de penser la « société », c'est-à-dire une entité ordonnée, ni de penser comme étant communicationnelles toutes les activités sociales de cette entité supposée ordonnée. On ouvrirait ainsi la possibilité de lever l'hypothèse – qui est aussi une hypothèque – du succès de la communication comme modèle théorique unique. On peut alors envisager une approche conceptuelle de la communication dans laquelle cette dernière est une activité sociale dont on ne préjuge pas du résultat. La communication peut ainsi devenir un facteur de discord durable et pas simplement d'entente. Ceci crée, à coup sûr, une incertitude angoissante, mais aussi salutaire.

Références

- Chaskiel P., 2002, « Points de vue conceptuel et politique chez Habermas : les ambiguïtés d'une double perspective », *Communication*, 21, 2, pp. 11-28.
- Habermas J., 1968, *Raison et légitimité. Problèmes de légitimation dans le capitalisme avancé*, trad. de l'allemand par J. Lacoste, Paris, Payot, 1978.
- Hobbes T., 1651, *Léviathan. Traité de la matière, de la forme et du pouvoir de la république ecclésiastique et civile*, trad. de l'anglais par Fr. Tricaud, Paris, Dalloz, 1999.
- Luhmann N., 1987, *Politique et complexité*, trad. de l'allemand par J. Schmutz, Paris, Éd. du Cerf, 1999.
- 1995, *Social Systems*, Stanford, Stanford University Press.
- 2001, « L'économie comme système autopoïétique », *Sciences de la société*, 52, pp. 23-59.
- Mead G. H., 1967, *Mind, Self and Society from the Standpoint of a Social Behaviorist*, Chicago, University Press of Chicago.
- Simmel G., 1970, *Sociologie et épistémologie*, trad. de l'allemand par L. Gasparini, Paris, Presses universitaires de France, 1981.
- Smelser N. J., Swedberg R., eds, 1994, *The Handbook of Economy Sociology*, Princeton, Princeton University Press.