Approche transdisciplinaire de la délibération (2)

L'économie de la délibération

Sylvain Gallais, *Interdisciplinary Approach to Deliberation (2). The Economy of Deliberation*

Sylvain Gallais

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/questionsdecommunication/4845>

DOI : 10.4000/questionsdecommunication.4845

ISSN : 2259-8901

Éditeur

Presses universitaires de Lorraine

Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2005

Pagination : 261-280

ISBN : 978-2-86480-868-8

ISSN : 1633-5961

Référence électronique

Sylvain Gallais, « Approche transdisciplinaire de la délibération (2) », *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/4845> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/questionsdecommunication.4845>

> NOTES DE RECHERCHE

SYLVAIN GALLAIS

Arizona State University, Phoenix

sylvain.gallais@asu.edu

APPROCHE TRANSDISCIPLINAIRE DE LA DÉLIBÉRATION (2). L'ÉCONOMIE DE LA DÉLIBÉRATION

Résumé. — Cet article propose d'étudier le processus délibératif dans un petit groupe, à l'aide des nouveaux concepts forgés par l'économie néo-institutionnelle. Il prolonge une précédente contribution (Gallais, 2005) qui présentait la délibération à la lumière des sciences contemporaines de l'information et de la communication. L'hypothèse est que la délibération est un processus d'échanges. Considérant que, selon l'enseignement de l'école autrichienne, les comportements sont déterminés par les règles instituées, les relations entre membres du groupe délibératif sont analysées en termes de culture, de coûts de transaction, d'information tels que définis par le néo-institutionnalisme. L'approche est utilitariste et conséquentialiste. En effet, nous postulons que la communication est un enrichissement et que la délibération est source de valeur ajoutée comme l'est tout échange, de même que nous considérons que le cadre institué le favorise. Encore une fois, on conclura que la délibération est d'autant plus productive que le groupe et les sujets débattus y sont circonscrits, et que les « coûts de transaction » y sont intentionnellement minimisés.

Mots clés. — Délibération, communication, néo-institutionnalisme, information, coûts de transaction, Citizens Jury, conférence de consensus, école autrichienne, marché.

Ici, la délibération est examinée avec les outils du néo-institutionnalisme économique actuel. Il s'agit de la délibération en petit groupe (une quinzaine de personnes) ou panel profane, telle qu'elle est pratiquée dans les méthodes du Citizens Jury (Gallais, 2000a, 2000b), de la conférence de consensus ou de la Planungszelle, entre autres. Ces méthodes ont dû résoudre cinq types de problèmes, selon Amy Gutmann et Dennis Thompson (1996) : des intérêts personnels irréconciliables, des ressources trop rares, des gens peu généreux, des valeurs incompatibles et une compréhension et une connaissance fausses ou partielles du sujet à délibérer. La position utilitariste adoptée par l'approche économique s'intéresse à la production d'un résultat par le groupe délibératif, en examinant le processus sous l'angle des institutions et des comportements, parce que toute délibération peut être vue comme un processus d'échanges et parce qu'une économie n'est qu'échanges. La science économique traditionnelle, classique ou néo-classique, ne dit rien au sujet des institutions et ne peut pas répondre à l'accusation de son manque de réalisme. Par exemple, la microéconomie néo-classique suppose un monde certain, sans coûts de fonctionnement et sans alternatives institutionnelles. Bouleversant ce paradigme, les économistes des écoles néo-institutionnalistes « Chivirla » (Chicago, Virginie, Los Angeles), des écoles autrichiennes (Lachmann, 1976 ; Gray, 1982 ; O'Driscoll, Rizzo, 1985...), des nouvelles écoles institutionnalistes du choix public (Buchanan, Tullock, 1962 ; Buchanan, 1975a, 1975b), ceux des droits de propriété et des contrats (Coase, 1960 ; Demsetz, 1967, 1968 ; Posner, 1973 ; Williamson, 1985...), et de nombreux autres encore, ont proposé des alternatives fécondes à la recherche en sciences sociales. Ces écoles contemporaines postulent que rien n'est donné naturellement et que les relations humaines sont déterminées par les institutions (North, 1990 ; March, Olsen, 1989 ; Suchman, Edelman, 1996). Celles-ci sont notamment supposées être capables de modifier les comportements en faveur de l'échange ; autrement dit, de faire que les hommes établissent entre eux des rapports de droit plutôt que des rapports de fait ou de force. Par conséquent, elles sont aussi supposées être le seul moyen susceptible de rendre les hommes égaux et de réduire les relations de force, à l'exemple de ce qui se passe sur le marché concurrentiel. On leur a attribué une troisième qualité : celle d'informer chaque acteur sur les comportements possibles des autres acteurs. Leur rôle dans notre vie sociale est trivialement impressionnant. Plus encore, selon Friedrich von Hayek (1955, 1973), les institutions qui traversent les siècles sont celles qui ont permis la survie des groupes sociaux. En effet, nos sociétés sont de plus en plus des sociétés « économiques », c'est-à-dire faites d'échanges, et de moins en moins des sociétés « barbares », c'est-à-dire des sociétés de prédation, où règnent pillages et violences (Girard, 2004). Pour James Buchanan (1975a), le coût institutionnel de l'échange est

devenu bien moindre que le coût d'une armée et de remparts. Selon Ronald Coase (1988), c'est grâce à leurs progressives évolution et adéquation que les institutions sociales ont pu conduire à une réduction majeure des coûts de transaction dans les relations interindividuelles. En retour, les institutions ont influencé la culture et les marchands ont remplacé les guerriers. Dans cette partie, nous proposons d'établir des analogies entre ces approches et les échanges dans un panel délibératif. Nous constatons que, à l'instar des économies d'échange, la délibération est un processus constructeur de sens, de résultat et d'institutions.

Les institutions, l'apparition, l'évolution et les rôles

Les institutions posent aujourd'hui problème. Le désintérêt pour la chose publique, la pollution ou la décomposition du tissu social, pour ne citer que cela, ne reflètent pas une mutation génétique de l'espèce humaine, mais expriment le besoin d'une réinvention institutionnelle (Putnam, 2000). En particulier, elles ne favorisent plus dialogues et communications interindividuelles. Selon les néo-institutionnalistes, le problème réside dans l'impact des institutions sur les coûts de transaction et sur l'information, et leur nature déterminante. Quant à savoir comment apparaissent, comment sont conçues les institutions, deux écoles s'opposent : le constructivisme social, cher à nombre de juristes, et le darwinisme social, fréquent chez les néo-institutionnalistes.

Apparition et évolution des institutions

Selon ces derniers, les institutions sociales sont des contraintes que les hommes se donnent et qui structurent les relations interindividuelles, sociales, politiques ou économiques (Buchanan, 1975a ; North, 1990). Le cadre institutionnel est très hétérogène, fait soit de simples conventions, soit de règles sanctionnées : contraintes informelles culturelles (société, communautés locales ou familiales, religions, coutumes, traditions, tabous, valeurs, étiquette, codes de politesse...) et règles formelles procédurales (constitutions, lois, droits de propriété, régulations et normes...). On voit donc qu'une importante part des institutions appartient au patrimoine culturel d'un groupe. Selon Karl Popper (1985), seul un petit nombre des institutions ont été délibérément construites, l'immense majorité s'étant en fait développée comme résultante involontaire de l'action humaine, le fait collectif d'individus qui les utilisent et les façonnent, par un simple phénomène de sélection, par l'usage ou le non-usage. De même que Karl Popper, Friedrich von Hayek mettait l'accent sur la dimension temporelle de l'institution, la plupart des méthodes délibératives attribuent aussi au temps une importance fondamentale. C'est le vécu qui est expérimentation, « toute vie est une résolution de problèmes » (Popper, 1994).

Il y a, à la fois, comme un processus forcé – parce que volontairement

réitéré – de sélection darwinienne et comme un processus d'apprentissage des participants, tout au long d'une session, mais aussi des organisateurs, d'une session à l'autre. Le temps vécu est source de changements. Ce qui explique aussi qu'on ne délibérât pas à Athènes, comme on délibère à Minneapolis ou à Paris. Même un corps de lois n'est qu'une émanation de l'instant contextuel dans le temps de la culture. Le poids du contexte culturel a été souligné précédemment (Gallais, 1995) ; le parallèle avec les méthodes délibératives se révèle très riche. Par exemple, la méthode du Citizens Jury et les conférences de consensus présentent des traits communs, telles que la recherche du consensus portant, sinon sur les conclusions, du moins sur les règles procédurales, et la présence de l'élément identitaire. La méthode du Citizens Jury est née dans le Minnesota, aux importantes racines danoises, et les conférences de consensus sont une création danoise (Perrot, 1997 ; Gallais, 2000c). Dans le temps comme dans l'espace, les comportements des gens diffèrent en fonction du cadre culturel – et donc institutionnel.

Les économistes ont cherché diversement à expliquer comment et pourquoi l'échange marchand et, plus généralement, les relations volontaires entre les hommes sont ainsi conditionnées. Se référant à Joseph Schumpeter, Stan Metcalfe (Metcalfe, 2001 : 16) parle du temps en ces termes : « Toute situation est sujette à remise en question, il y a de puissantes incitations à se remettre en question, et la caractéristique remarquable du mécanisme du marché est de faciliter ces remises en questions. Cette vision dynamique est renforcée si on reconnaît que tous les processus économiques se réalisent dans le temps réel, le temps subjectif, et que le simple passage du temps signifie expérimentation d'événements et donc gain d'information et d'idées nouvelles ». Dans la vision autrichienne du marché, la vie en société et les échanges marchands véhiculent de l'information, et l'information suscite l'échange, lui-même totalement déterminé par les institutions sociales et privées, essentiellement par leur impact (intentionnel) sur les coûts de transaction. Pour en résumer l'essentiel qui nous concerne, le théorème de Coase (1960) affirme que, dans un monde où les coûts de transaction sont nuls, toute répartition initiale des droits de propriété – dont les caractéristiques déterminent ces coûts – sur les choses conduit finalement au même résultat, à la même affectation unique, un optimum au sens de Pareto. Autrement dit, avec des coûts de transaction nuls, les échanges se multiplient et le bien commun (la valeur ajoutée) est maximisé – toutes choses étant égales par ailleurs. C'est exactement ce qui est recherché au travers d'un processus délibératif.

Rôles des institutions

De même qu'en sciences physiques il n'existe pas de monde sans friction, les sciences sociales ne peuvent pas supposer un monde sans coûts relationnels ou communicationnels. Pour les économistes, ce sont les

« coûts de transaction » (Demsetz, 1968), qui se présentent comme une partie de la création de valeur dans l'échange, plus ou moins connue à l'avance, qui doit lui être soustraite. Or, les moyens utilisés par les hommes pour entrer en relation – volontairement – sont divers et évolutifs, et, avec le temps, les plus coûteux disparaissent au profit des plus économiques. Comme le rappelle Abdoulaye Zonon, « c'est l'évolution des coûts de transaction qui détermine l'évolution des institutions. Ainsi, les institutions peuvent se concurrencer et ce sont celles qui auront les coûts de transaction les plus faibles qui vont s'imposer » (2001 : 3). L'exemple fréquemment donné est l'apparition de la monnaie en remplacement du troc. Ce qui devient alors frappant est que, dans le même temps, se met en place un système d'informations – en termes de prix – et des incitations nouvelles à échanger, dans l'exemple de la monnaie. L'échange est informatif et l'information devient disponible, moins rare donc moins coûteuse et, dès lors, l'échange devient avantageux. L'analogie entre marché monétarisé et délibération est étroite. Tout groupe humain aura tendance à se doter des règles de conduite qui minimisent les coûts de transaction (North, 1990 ; von Hayek, 1995).

L'enjeu des processus délibératifs consiste simplement à faire évoluer chaque participant, à lui faire découvrir plus d'informations sur lui-même, ce que James S. Fishkin et Robert C. Luskin (1999) appelleraient « modification des préférences », en étroite interaction avec les autres. Ce qui est donc échangé entre les participants n'est autre que de l'information personnelle. Le moyen consiste à munir le groupe d'un cadre de règles procédurales instituées à l'avance et prêtes à être consommées. Elles doivent être aussi simples que l'est un droit de propriété : elles doivent notamment être claires, exclusives, transférables et « enforcées » (Posner, 1973 ; Furubotn, Pejovich, 1974). L'exclusivité et la transférabilité se traduisent ici par le respect des temps de parole, des opinions et de chacun par chacun. Enforcées signifie qu'une institution les fait respecter, par exemple, par un juge ou un facilitateur. Les coûts de transaction entre participants sont alors supposés devenir nuls.

Comme Carl J. Dahlman le rappelle, « la seule raison qui explique que des acteurs maximisant leur bien-être n'établissent pas de [relations d'échange] est que le coût de réalisation réel en est supérieur au gain escompté... finalement [cela] indique la présence de certains coûts de transaction » (1979 : 142). Puisque, d'une part, notre vie en société est fondée sur la relation volontaire, sur l'échange, que seul l'échange nous fait vivre et prospérer, et que, d'autre part, le coût marginal d'usage des institutions est quasiment nul, il ne peut être que souhaitable pour tout un chacun que celles-ci soient conçues dans le sens d'une réduction des coûts de transaction, autant que faire se peut. Il est pratique d'affirmer que ce qui s'échange dans la délibération est pure information. Le fait est que nous ne savons pas exactement ce qui est réellement transmis d'une personne à l'autre : c'est la raison pour laquelle il faut faire appel aux sciences de l'information et de la communication. Il reste encore à achever l'importation sur mesure de leurs enseignements vers la science économique contemporaine, voie de recherche prometteuse. Il serait ainsi probablement plus aisé de déterminer les éléments composites des coûts de transaction propres à la délibération. Pour le moment, le terme générique d'information est conservé. En résumé, la production d'information entre les participants est conditionnée par l'efficacité des règles procédurales à réduire ces coûts. Il en est de même en économie, « ce qui ne nous permet pas de restaurer le jardin d'Éden sur terre [c'est que] notre triste état des choses est en fait dû à des coûts de transaction positifs et à une information imparfaite » (Dahlman, 1979 : 161).

Le coût de transaction, terme générique, a pu être traité comme un simple coût de transport, variable, ou comme un coût fixe indépendant de la valeur ajoutée. Une version plus inclusive consiste à aligner tout un ensemble de considérations prenant en compte les ressources consacrées à la réalisation du contrat, avant, pendant, après. À titre d'exemple : comment informer les autres de ce que l'on pourrait désirer (et offrir) ? En quels termes et avec quels signes ? Qu'échange-t-on très précisément (exemple du démembrement du droit de propriété) ? Dans cette définition qui est la plus courante (Coase, 1960), on distingue trois catégories de coûts de transaction correspondant à trois étapes transactionnelles : les coûts de recherche et d'information précontractuels, les coûts de marchandage et de décision, les coûts de renforcement et de sanction postcontractuels. Toutes les définitions, implicites ou explicites, ont en commun de considérer ce coût de transaction comme une perte sèche due, d'une manière ou d'une autre, au manque d'information ou à une information imparfaite ou asymétrique. Dans la sphère marchande, les règles communes du droit ont considérablement simplifié une telle diversité. Les règles procédurales de la délibération jouent un rôle semblable.

Avec des règles calquées sur celles du marché, les délibérations peuvent échapper au piège des débats et autres batailles. Du fait de coûts de transaction réduits, l'échange se montre plus intéressant que la relation de force qui prévaudrait en son absence, que la loi du plus fort ou celle de celui qui parle le plus fort. La règle de droit permet aux individus de traiter d'égal à égal, car seul le droit peut nous laisser espérer une certaine égalisation des conditions, dans un monde de parfaite inégalité et de différences de tous ordres. Cela ne veut pas nécessairement dire que, à cet égard, le droit est parfait. Mais la règle de droit est neutre pour ce qu'en font les individus ; ce qu'ils en font est leur problème et n'est pas un problème social, car un contrat n'a force de loi qu'entre les parties et ne doit pas en principe interférer avec les droits des tiers. Ayant à supporter des coûts de transaction faibles ou nuls, ils sont incités à entrer directement en contact, à contracter. Les stratégies communicationnelles sont découragées car l'égalité en droit (temps de parole, identité de signes...) est « enforcée ».

L'étude du marché nous apprend que ce processus est source d'actions qui, à leur tour, génèrent des informations sources de nouvelles actions. Et ainsi de suite. Karl Polanyi (1958) le soulignait, l'information est toujours orientée vers l'action (Sveiby, 1997). De là, Jürgen Habermas avait proposé d'isoler la stratégie communicationnelle dans l'action. Aucune règle procédurale ne peut éviter qu'à un moment ou à un autre un participant adopte une stratégie perturbatrice, ce que peut contrôler le facilitateur. Sur ce point, il serait intéressant de développer le parallèle avec les théoriciens de l'information imparfaite, asymétrique, ou de l'opportunisme post-contractuel ou des contrats incomplets. En fait, l'angle sous lequel les institutions ont été le plus largement étudiées a été celui des organisations. Ces approches sont normatives par opposition aux études positives qui caractérisent en particulier les économistes autrichiens. Dans ces travaux, il est remarquable de constater que les formes alternatives d'institutions, soit communes ou sociales (Buchanan, 1975a), soit organisationnelles ou privées (Williamson, 1985), ont été évaluées à l'aune du coût de transaction, alors que ce concept a été premier ou central dans l'analyse économique des droits de propriété (Posner, 1973) ou celle du fonctionnement des économies de marché (Coase, 1937 ; Demsetz, 1967 ; Posner, 1973 ; Williamson, 1985 ; von Hayek, 1978). Ici, l'angle choisi assimile les règles procédurales délibératives à des règles communes, mais on peut très bien concevoir une approche alternative en termes d'organisation. Les deux approches auraient en commun d'utiliser une même base d'analyse positive offerte par les institutionnalistes contemporains et, par une approche normative, de l'appliquer à l'objet de leur interrogation. En somme, les communications ou échanges qui peuvent naître sous des formes diverses (Gallais, 2005) gagnent en nombre, en ampleur

et en qualité quand les règles de la délibération réduisent les coûts de transaction et quand le facilitateur contrôle les comportements. Tout est clairement question de motivation dans l'échange, la participation, le débat, la délibération ou, encore, la médiation. Même en dehors du marché, on a noté que « l'absence de participation est imputable aux institutions elles-mêmes, plutôt qu'à un défaut d'intérêt ou de compréhension des parties » (Hoskins, 1995). L'analogie entre l'absence de participation (à la vie politique et à la démocratie délibérative) et l'imperfection contractuelle permet de comprendre que les comportements d'opportunisme (post-contractuel et institutionnel), de tromperie, ou encore de passager clandestin, sont le produit d'institutions elles-mêmes défailtantes ou absentes. À partir des travaux des économistes institutionnalistes contemporains sur l'échange et ses institutions, il est proposé maintenant de tracer les grandes lignes d'une approche normative.

Une (bonne) volonté commune

Comment amener les participants d'un groupe délibératif à formuler sincèrement leurs points de vue, à y réfléchir interactivement, à les peser en relation avec les autres et à reconnaître que tous les points de vue sont a priori valables ? Comment les amener à créer du sens ? Les approches normatives, les méthodes proposées ou vendues font état de la nécessité d'appliquer des règles précises et de faire naître des relations moins formelles entre participants. Si les règles n'ont de sens qu'appliquées strictement, en revanche, des relations non formelles ne peuvent, par définition, naître sous la contrainte. Le tout est de bien mesurer jusqu'à quel point les unes et les autres peuvent cohabiter sans s'en trouver diminuées. Les méthodes de médiation, de prise de décision collective, de résolution et de prévention de conflit des mennonites sont exemplaires sur ce point : « Les gens en conflit peuvent découvrir une communauté d'intérêts et d'objectifs qui peuvent conduire à des solutions mutuellement acceptables... [Cela] implique une restructuration des relations, le passage d'un ordre fondé sur la contrainte à un ordre basé sur le volontarisme, d'une relation marquée par la hiérarchie à une relation d'égalité, la participation, le respect, l'enrichissement mutuel et le développement » (MCS, 1996 : 43). Il est clair que des relations plus complètes, plus complexes et plus identificatrices ne peuvent se développer faute de temps, contrairement à ce qui se passe spontanément dans la vie de tous les jours où, selon Judith S. Donath (2001), « [...] le but de la plupart des communications [entre individus] n'est pas l'échange d'information factuelle, mais l'établissement et l'entretien de liens et de structures sociales ». Se référant aux analyses néo-institutionnelles de l'asymétrie et de l'imperfection de l'information, et reprenant les hypothèses de Alain De Janvry (1993 : 565-575), Abdoulaye Zonon développe l'idée de la coopération comme une volonté commune d'arriver à une solution face à un problème commun. Selon lui, c'est une « base consensuelle » qui minimise fortement les coûts de transaction entre participants. Il rap-

porte que le succès dépend « des caractéristiques du groupe, de celles de l'objet de la coopération, de celles du jeu (les relations de longue durée, les interactions fréquentes et multiples), de la clarté et la crédibilité de l'application des règles [procédurales], de l'internalisation individuelle des normes sociales (rôle de l'idéologie, de la religion et de la culture) qui permet la confiance, l'altruisme, la valorisation de l'honnêteté et de la réputation et enfin de l'effet d'apprentissage » (Zonon, 2001 : 4).

Les sources et la résolution de conflit

Dans la littérature comme dans les expériences, la volonté commune et les liens tissés entre participants sont les premiers objectifs à atteindre lors d'une délibération, en particulier, parce que bien souvent le groupe est initialement, potentiellement, en conflit – sinon le consensus serait immédiat ! Dans ce contexte, des praticiens (Eiseman, 1978) ont repéré cinq causes de conflit : les individualités, leurs perceptions, concepts, idées, sentiments et intentions ; le sujet en délibération lui-même ; le niveau psychologique interactif, les attitudes, le climat ; la procédure et ses règles, les principes et techniques prévus et utilisés ; les relations extérieures, le statut du groupe avec le contexte institutionnel ou social. Une approche économique institutionnelle mettra l'accent sur le rôle prédéterminant des règles instituées et les principes appliqués, avec comme objectif de faire naître la valeur ajoutée qu'est le sens commun du problème en délibéré. Les trois premières causes de conflit intéressent davantage les sciences de l'information et de la communication (SIC). Il n'est pas étonnant qu'un nombre croissant de travaux ne puisse être clairement affecté à une science ou à une autre. La facilitation, elle-même, mettant à profit les différences de personnalités et les enseignements de la psychologie, se concentre sur la naissance et la maturation des « échanges d'information » ou de « signes » (Tropman, 1996 : XXII-XXIII), tout en respectant le cadre procédural institué.

Afin que toutes les règles imposées, tous les signes échangés aient du sens pour chacun, avec une communauté de sens, pour raison d'efficacité, il est nécessaire que les participants comprennent d'abord comment le problème, ou le conflit, est né et comment ils ont pu – ou peuvent – le résoudre (Eiseman, 1978). Cela donne un « sens » à la délibération. La quête d'information est donc retournée, de « l'inter-individualité » à « l'extra-individualité ». Autrement dit, la délibération n'a de sens que lorsqu'elle est fondée sur une (re)connaissance préalable commune des données du problème. Celle-ci est de double nature, objective avec l'apport des données, des experts, ou « témoins » (Laügt, 2000), et subjective de par la réinterprétation personnelle : « La délibération aide les participants à examiner à la fois ce qu'il y a de nouveau dans la science et les points de vue d'autres personnes » (Edelman, Patton, 2003 : 26). Par exemple, l'information et la formation des participants sont assurées par des sessions préliminaires dans la méthode des conférences de consensus, mais elles ne font pas l'objet d'une attention particulièrement mar-

quée dans les méthodes de résolution de conflit. De même, l'information objective ne semble pas avoir posé problème et n'a pas fait l'objet de critiques spéciales, notamment dans les évaluations des diverses expériences (Joss, Durant, 1995). À l'inverse, et grâce aux SIC, le facilitateur a la possibilité de suivre et accompagner la genèse et l'échange de ces informations, dans la mesure où il en fait un processus dynamique, car la délibération est résolution de conflits : selon le manuel mennonite, délibération ou résolution de conflit sont des « processus qui transforment la personnalité morale des participants et éventuellement la société dans son ensemble » (MCS, 1996 : 16). L'analyse que Kenneth Boulding (1956) en faisait confirme l'intérêt économique de la production d'information, mais aussi la polysémie croissante qui résulte des changements dans les représentations, quand il posait que ce phénomène de croissance, comparable à celle des organismes vivants, est « anti-entropique » et qu'il ordonne le chaos initial en continu sans que la source ne se tarisse jamais. Or, dans le panel délibératif, les sens divergent facilement et ordonner le chaos requiert qu'ils soient réunis en un seul bouquet par une seule main, celle du facilitateur. La règle de principe à appliquer apparaît triviale : le facilitateur doit faire apparaître une intersection commune (un sens) ou, dans le cas fréquent d'un blocage, simplement faire jouer l'extra-individualité en faisant appel à des données extérieures. Pour ce faire, les participants doivent reconnaître leurs points de dissension. Misant sur la bonne volonté commune, le facilitateur peut faire que ces dernières constituent une sorte d'arbitre en dernier ressort. Mais un tel blocage peut aussi plus profondément signifier que la communauté de culture est lacunaire. Il est donc essentiel que cette culture du panel soit produite le plus tôt possible. Établissement du « commun culturel » de la procédure et des enjeux

James S. Fishkin (1991) est le premier à avoir entr'aperçu le problème du groupe dans un processus délibératif, quand il a pensé, dans l'espoir d'une convergence de sens, à mettre en évidence le changement opéré par les interactions successives entre participants. Il était précédemment souligné (Gallais, 2005) que délibérer implique, avant tout, honnêteté et intégrité de la part des participants. Ned Crosby (1995, 1999) pense que le développement de relations empathiques permet de prévenir des stratégies de domination dans le groupe et d'ouvrir de nouveaux canaux de communication. De telles relations naissent plus probablement entre individus de groupes sociaux semblables qu'entre gens de cultures différentes (Bounoux, 2001 : 79). Abdoulaye Zonon (2001 : 3-4) raisonne en sens inverse en affirmant que « le renforcement de la concertation entre les différents acteurs [...] est un moyen efficace de réduire les coûts de transaction de la communauté rurale en tant qu'institution et de renforcer la participation populaire [...] ». La communauté rurale est définie par une culture spécifique, elle est cohérente parce que les coûts de transaction y sont réduits. Mais tous

les membres de cette communauté ne peuvent ou ne veulent participer ; seul un petit groupe peut délibérer et former une communauté délibérative, faire naître une culture qui lui est propre et réduire ainsi les coûts de transaction en son sein. Pour cette raison, les applications locales des méthodes délibératives connaissent un plus grand succès que celles instituées au niveau national ou supranational. Daniel Bounoux aime à le rappeler, communiquer c'est être et mettre en commun, ce qui est plus immédiat dans une petite communauté qu'au niveau national. C'est le sens qu'il faut donner à la nécessaire communauté de langage et de signes, chez Jürgen Habermas. Une telle communauté peut être le fruit de « conventions, de significations partagées [...] ». Un langage commun représente un pré requis à la fois pour l'échange et pour l'établissement de telles conventions » (Renault, 2003 : 1).

La position danoise fait de la volonté commune un impératif premier, l'adhésion au principe du panel délibératif est acquise a priori, car faisant partie de la culture nationale. Sur ce point, la culture québécoise est aussi exemplaire : créer une communauté délibérative y est, dès lors, plus aisé. Les participants à un panel délibératif sont a priori convaincus de l'égalité de leurs droits au sein d'une communauté nationale de règles et de culture qui se reproduit dans le groupe délibératif au-delà des différences ou inégalités dans l'art de la communication interpersonnelle. Contrairement à ce que l'on a parfois retenu de Jürgen Habermas, cette égalité ne se réduit pas à l'égalité en temps de parole, mais à l'identité en termes de signes (Lewis, 1993). Une communauté sémiotique se forme ainsi, idéalement. Citant Douglass C. North (1997), Bruno Chaves (1998 : 5) rappelle que pour être efficaces, les règles doivent être internalisées par les acteurs, transformées en normes de comportement considérées comme légitimes par les acteurs : « Si les règles n'étaient pas appuyées par de telles contraintes informelles, le renforcement de ces règles elles-mêmes deviendrait trop coûteux sinon impossible ». Dans ce but, la relation entre enjeu et règles doit être claire pour chacun. Cette relation s'appuie sur les données premières du problème en délibération. Des travaux utilisant la théorie des jeux ont montré que le groupe doit, en premier lieu, être conduit et éclairé sur la délimitation d'un champ commun de connaissances et de questionnements (Foss, 1999). Le hasard qui préside au choix des participants est donc quelque peu aidé, ce qu'indiquent clairement, par exemple, les organisateurs et analystes des méthodes du Citizens Jury (Blamey, McCarthy, Smith, 2000 ; Joss, Durant, 1995). Ainsi évite-t-on l'asymétrie d'information, l'apparition du syndrome nimby ou l'emploi d'un langage ésotérique. Le choix des règles est, bien sûr, un jugement de valeur, mais celui-ci est transparent. Faisant écho à Amy Gutmann et Dennis Thompson (1996), Stephen Macedo (1999 : 6) écrit que « les gens ordinaires savent très bien que toute procédure implique des valeurs

intrinsèques et qu'il n'est pas possible de mettre de côté les débats sur les procédures pour les séparer des débats sur les résultats ». C'est une attitude conséquentialiste et non procédurale, utilitariste et non éthique, que dénonceraient en fait Amy Gutmann et Dennis Thompson, mais elle vise volontairement à plus d'efficacité et non à plus de démocratie.

Afin d'éclairer différemment les expériences concrètes, après avoir insisté sur le coût de transaction, les économistes redéfinissent un second concept déterminant de l'échange : l'information, en tant que ce qui est objet d'échange. Le traitement de l'information par les économistes peut éclairer le concept d'efficacité, par analogie avec leur vision du marché, processus catallaxique, efficace producteur d'information(s).

La production d'information et de l'échange

Pour Daniel Bougnoux (2001 : 72), « l'information vaut et se mesure dans le champ de la connaissance, et la communication dans celui de l'action et de l'organisation ». Mais la communication établie entre les membres du groupe délibératif n'est pas spontanément ou nécessairement productive de sens et la subjectivité peut rendre le déroulement de la délibération quelque peu erratique. Au lieu d'interdire, au lieu de contraindre, au lieu d'imposer une vision commune à laquelle chaque participant devrait adhérer, la solution expérimentée consiste à laisser se produire tous les heurts et conflits d'interprétation, dans le respect de chacun par chacun, à l'image du principe d'altérité assuré par le droit civil, ou à l'image du fameux Robert's Rules of Order (Robert, 2000) ou des town meetings de la Nouvelle-Angleterre. Dès lors, chaque participant est seul « expert » (Fischer, 2000) et la diversité des justifications dissimule une réelle information en provenance des gens concernés par le sujet traité. Chacun possède une structuration propre, une connaissance partielle, et l'exprime en vertu de ses propres « justifications » et idéologies (Boudon, 1986 ; Audi, 1993, 1998). Si les sessions préparatoires visent à réduire la disparité des connaissances, le processus délibératif est, en revanche, le seul qui puisse faire évoluer les points de vue et les justifications, en les exposant et en les réunissant en un même temps, un même lieu, une même action (l'unité de la règle classique du drame !). De même que le processus marchand, le processus délibératif n'est que pure fabrication d'information. Celle-ci n'est ni un stock de connaissances construit et mis en commun, ni une unique base de données offerte aux regards : « L'information concrète qui guide l'action d'un groupe d'individus, écrivait [von] Hayek (1955), n'existe jamais comme un corps cohérent et logique. Elle existe seulement sous une forme dispersée, incomplète et incohérente, dans laquelle elle apparaît à l'esprit des individus [...] » (Cordato, 1992 : 29). Si l'incertitude sur autrui peut être réduite lors d'une délibération, celle pesant sur le futur est au mieux rassemblée en un pool commun de probabilités, un peu comme fonctionne la mutualisation du risque. Le temps nous donne

évidemment l'occasion de mesurer l'étendue de notre ignorance dans l'espace social autant que dans la conséquence de nos actes ou la succession des événements (O'Driscoll Jr., Rizzo, 1985 : 25). Cependant, l'incertitude sur autrui ne disparaît pas, elle ne fait qu'évoluer (Witt, 1995). Heureusement, le concept d'information parfaite n'a économiquement aucun intérêt et n'a conceptuellement aucun sens. Ludwig M. Lachmann est clair sur ce point quand il insiste sur le fait que, en réalité, toute information ne fait que déplacer notre ignorance, d'un moment d'application à un autre, et que personne ne peut parvenir à connaître autrui pas plus que soi-même : « Dès qu'on reconnaît le passage du temps, on doit admettre un changement dans l'information [...]. L'état de l'information [...] ne peut être le même en deux points successifs du temps et le temps ne peut s'écouler sans déplacements de l'offre et de la demande. Le flux d'information génère toujours des situations caractérisées par de nouveaux déséquilibres » (1976 : 128). L'information reste imparfaite ou incomplète et asymétrique, dans la délibération comme dans le marché.

Inversant le sens de l'analogie, on pourrait dire que le marché est une délibération continue, c'est-à-dire une catallaxie jamais achevée, et construite sur la subjectivité des choses et des personnes. Cette catallaxie est action et accueil. Selon les termes de John N. Gray (1982), notre connaissance est progressivement stockée dans les règles de l'action et de la perception, et, ce, de manière irrécupérable. Pour John B. Egger (2000), tout échange est interaction entre individus poursuivant leurs propres buts et chacun considère l'autre comme un moyen lui permettant d'arriver à ses propres fins. La résultante des interactions n'est aucunement un choix intentionnel commun. Là, s'arrête l'analogie avec le marché, car celui-ci n'a pas besoin d'un facilitateur, mais d'un juge pour faire respecter les règles et engagements. Le marché ne poursuit aucune fin prédéterminée alors que la délibération, de son côté, répond à une exigence de finalité, comme le fait une organisation. En conséquence, le facilitateur a à orienter, canaliser les échanges, en écartant les informations qu'il juge inutiles, et recentrer les propos sur le sujet. Ainsi se construit, progressivement, un chemin commun, pavé d'apports hétéroclites et à la destination inconnue.

Du fait de la subjectivité des valeurs et informations, le facilitateur ne peut devenir maçon ni planificateur et n'a pas à décider de ce qui est échangé ou de ce qui doit être conclu. En ce sens, la délibération est polycentrique et auto-organisatrice. En ce sens aussi, elle est une procédure de découverte, comme le marché. Russel Hardin (1996 : 7) décompose les causes de ces découvertes en quatre catégories : on s'informe, dit-il, parce qu'on attribue de la valeur « à ce que l'on va connaître, parce que cela fait partie d'une plus large démarche [surprise pure, selon Israel M. Kirzner, 1990], parce que

ce savoir a représenté une certaine valeur par le passé, ou encore parce que c'est un sous-produit [non séparable] ». Russel Hardin (1996 : 104-105) fait de la délibération un processus créatif, une formidable machine à fabriquer l'information : « La délibération semble [...] une méthode favorisant les perspectives de découverte des faits [...]. Les spécialistes des sciences naturelles délibèrent autant que nous... Ils respectent en particulier les conditions normatives requises dans le discours selon Habermas. La raison en est qu'ils recherchent des vérités, et délibérer entre eux améliore leurs chances de les découvrir. Ils diront que la délibération fait partie du processus de découverte plutôt que d'un processus de justification soit de leurs conclusions soit de parties de leurs théories. De la même façon, la délibération ou la discussion avec les autres joue un rôle important dans la connaissance personnelle ordinaire et dans la compréhension. Mais il n'y a là rien d'une théorie de la connaissance [...]. [La délibération] est essentiellement un outil pratique [...]. [Elle] peut être appliquée à deux classes de problèmes : pour atteindre un consensus sur un ensemble donné de valeurs et pour arriver à une conclusion effective sur le moyen de mettre en œuvre ces valeurs ».

Par définition, un principe procédural ne comporte aucun jugement de valeur a priori, en particulier parce qu'il est composé de principes de base érigés en ce que Friedrich von Hayek appelait des métarègles « indépendantes de tout objectif ». Ces règles ne doivent introduire aucun biais de par « l'indépendance des fins », elles transcendent l'importance que les individus accordent à leurs propres buts, elles autorisent n'importe quelle conclusion, même la plus « déraisonnable » a priori, ce que refuse Albert Ogien (1993). Cela pose l'autre problème du pouvoir de décision des experts, techniciens et autres scientifiques.

Conclusion

La délibération s'oppose à toute analyse comptable de type avantages/coûts car la subjectivité y règne. La conséquence la plus impressionnante de ce processus d'échange se situe réellement au niveau de l'information. Mais seul ce qui en résulte prend corps, comme un enfant qui naît de parents multiples. Peu importe si tout ou partie n'est pas théorisé. Daniel Peraya fait de la délibération un dispositif, « une instance, un lieu social d'interaction et de coopération possédant ses intentions, son fonctionnement matériel et symbolique, ses modes d'interactions propres. L'économie d'un dispositif – son fonctionnement – déterminée par les intentions s'appuie sur l'organisation structurée de moyens matériels, technologiques, symboliques et relationnels qui modélisent, à partir de leurs caractéristiques propres, les comportements et les conduites sociales (affectives et relationnelles), cognitives, communicatives des sujets » (1999 : 153). La délibération est définitivement consacrée comme « processus de changement »

(Schwartz, 1994), « processus qui transforme la personnalité morale des participants » (MCS, 1996 : 16). Les membres du groupe, et eux seuls, sont en mesure de convertir la diversité des échanges entre eux en un « produit » ayant un sens, puisque la totalité des savoirs ne peut jamais être réunie en une seule personne (Streit, Wegner, 1989). Ceci condamne les méthodes qui se sont artificiellement adjoint la terminologie délibérative, mais dont les conclusions ou décisions sont in fine les interprétations de tiers experts. Tel est le cas des sondages délibératifs de James S. Fishkin (1991). Par ailleurs, une relative flexibilité des règles est impérative, comme l'ont amplement prouvé les expériences du Jefferson Center (Crosby, 1995) et comme le met en jeu le facilitateur (Schwartz, 1994). Il résulte de ce travail qu'un processus délibératif générera plus d'échanges, les communications y seront plus riches et nombreuses, quand il sera le fait d'un panel de gens se reconnaissant d'une même culture ou s'identifiant à un même groupe, concernés et motivés par un problème commun. Une délibération donnera des résultats différents selon le lieu, le temps et la composition du panel. *Small is beautiful*, semble-t-il.

Références

- Audi R., 1993, *The Structure of Justification*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 1998, *Epistemology : A Contemporary Introduction to the Theory of Knowledge*, Londres, Routledge.
- Boudon R., 1986, *L'idéologie ou l'origine des idées reçues*, Paris, Fayard.
- Bounoux D., 2001, *Introduction aux sciences de la communication*, Paris, Éd. La Découverte.
- Boulding K. E., 1956, *The Image : Knowledge in Life and Society*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1977.
- Buchanan J. M., 1975a, *The Limits of Liberty : Between Anarchy and Leviathan*, Chicago, University of Chicago Press.
- 1975b, *Les limites de la Liberté : entre l'anarchie et le Léviathan*, trad. de l'anglais par G. Milière et P. Lemieux, Paris, Litec, 1992.
- Buchanan J. M., Tullock G., 1962, *The Calculus of Consent : Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Chaves B., 1998, « Incentive Structures and Dispute Resolution Devices in the Telecommunications Industry », *Second Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics*, Paris, Working Paper, pp. 99-103.
- Clay M. A., ed., 1986, *Teaching Theory of Knowledge*, Tallahassee, Florida State University Press.
- Coase R. H., 1937, « The Nature of the Firm », *Economica*, 4, pp. 386-405.
- 1960, « The problem of Social Cost », *Journal of Law and Economics*, 1/15, pp. 1-44.
- 1988, *The Firm, the Market and the Law*, Chicago, University of Chicago Press.
- Cordato R. E., 1992, « Les problèmes de la connaissance et du coût social »,

- Journal des économistes et des études humaines, 3/4, déc., <http://www.libres.org/francais/articles/marche/cordato34c.htm>.
- Crosby N., 1995, « Citizen juries : One Solution for Difficult Environmental Questions », pp. 157-174, in : Renn O. et al., eds, *Fairness and Competence in Citizen Participation : Evaluating Models for Environmental Discourse*, Boston, Kluwer Academic Publishers.
- 1999, « Using the Citizens' Jury Process for Environmental Decision Making », pp. 401-418, in : Sexton K. et al., eds, *Better Environmental Decisions : Strategies for Governments, Businesses and Communities*, Washington DC, Island Press.
- Dahlman C. J., 1979, « The Problem of Externality », *Journal of Law and Economics*, 22, pp. 141-162.
- Demsetz H., 1967, « Toward a Theory of Property Rights », *American Economic Review*, 57, pp. 347-359.
- 1968, « The Cost of Transacting », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 82, 1, pp. 33-53.
- De Janvry A. et al., 1993, « Introduction », *World Development*, 21/4, pp. 565-575.
- Dienel P., Renn O., 1995, « Planning Cells : A Gate to Fractal Mediation », pp. 117-140, in : Renn O. et al., eds, *Fairness and Competition in Citizen Participation*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- Donath S. J., 2001, « Being Real », pp. 296-311, in : Goldberg K., ed., *The Robot in the Garden : Telerobotics and Telepistemology in the Age of the Internet*, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology Press, et <http://smg.media.mit.edu/papers/Donath/BeingReal/BeingReal.html>.
- Edelman M. A., Patton D. B., 2003, *The New Science of Food : Facing up to our Biotechnology Choices, A Discussion Guide for Community Forums*, Dayton, The Kettering Foundation.
- Egger J. B., 2000, *The Free Market*, Working Papers, Baltimore, Towson University, et http://www.towson.edu/~egger/ulect_a.htm.
- Eiseman J. W., 1978, « Reconciling "Incompatible" Positions », *Journal of Applied Behavioral Science*, 14, pp. 133-150.
- Fédération des comités de parents du Québec, 1999, *La procédure de l'assemblée*, Programme de formation de la FCPQ, 22.
- Fischer F., 2000, *Citizens, Experts and the Environment : The Politics of Local Knowledge*, Durham, Duke University Press.
- Fishkin J. S., 1991, *Democracy and Deliberation : New Directions for Democratic Reform*, New Haven, Yale University Press.
- Fishkin J. S., Luskin R. C., 1999, « Bringing Deliberation to the Democratic Dialogue », pp. 3-38, in : McCombs M., Reynolds A., eds, *The Poll with a Human Face : The National Issues Convention Experiment in Political Communication*, Mahwah, Lawrence Erlbaum.
- Foss N., 1999, « Understanding Leadership : a Coordination Theory », DRUID Working Papers, Copenhagen, Copenhagen Business School, Department of Economics and Strategy.
- Furubotn E. G., Pejovich S., eds, 1974, *The Economics of Property Rights*, Cambridge, Ballinger.
- Gallais S., 1997, « Institutions, démocratie et la nouvelle économie. Quelques apports de la nouvelle économie », *Cahiers de Jéricost*, 1, oct., pp. 21-30.
- 2000a, « Citizens Jury : les principes de la méthode », *Cahiers de Jéricost*,

2, janv., pp. 17-24.

— 2000b, « Citizens Jury : les objectifs », *Cahiers de Jéricost*, 2, janv., pp. 25-28.

— 2000c, « L'origine du débat public dans la culture américaine », *Cahiers de Jéricost*, 2, janv., pp. 35-42.

— 2005, « Approche transdisciplinaire de la délibération (1). Communication et délibération », *Questions de communication*, 7, pp. 293-308.

Girard R., 2004, *Les origines de la culture*, Paris, Desclée de Brouwer.

Glasl F., Ballreich R., 2000, *Team and Organisational Development as a Means for Conflict Prevention and Resolution*, *The Berghof Handbook for Conflict Transformation*, Berlin, Berghof Research Center for Constructive Conflict Management, et sur <http://www.berghof-handbook.net/complete.htm>.

Gray J. N., 1982, « F. A. Hayek and the Rebirth of Classical Liberalism », *Literature of Liberty*, 5/4, hiv., pp. 19-101.

Gutmann A., Thompson D., 1996, *Democracy and Disagreement*, Cambridge, Bellnap Press of Harvard University Press.

Hardin R., 1996, *Institutional Knowledge and the Role of Institutions*, Working Papers, New York, New York University et ISNIE 99 (CD-ROM). Washington, DC: International Society for the New Institutional Economics.

— 1999, « Deliberation. Method not Theory », pp. 103-119, in : Macedo S., ed., *Deliberative Politics : Essays on Democracy and Disagreement*, Oxford, Oxford University Press.

Hayek F. A. von, 1955, *The Counter-Revolution of Science*, London, Collier-Macmillan Limited.

— 1973, *Droit, législation et liberté*, trad. de l'allemand par R. Audoin, Paris, Presses universitaires de France, 1995.

Hoskins M. W., 1995, *Participation des populations à l'aménagement des forêts et des arbres*, Rome, Division des politiques et de la planification forestières, Forestry Department FAO, et sur <http://www.fao.org/docrep/T0843F/t0843f00.htm#Contents>, 1977.

Joss S., Durant J., eds, 1995, *Public Participation in Science. The Role of Consensus Conferences in Europe*, Ann Harbor, Michigan State University Press.

Kirzner I. M., 1990, « Discovery, Private Property and the Theory of Justice in Capitalist Society », *Journal des économistes et des études humaines*, 1/2, oct., pp. 179-182.

Lachmann L. M., 1976, « On the Central Concept of Austrian Economics : Market Process », pp. 126-132, in : Dolan E. G., ed., *The Foundations of Austrian Economics*, Kansas City, Sheed & Ward.

Laügt O., 2000, *Discours d'expert et démocratie*, Paris, Éd. L'Harmattan.

Lewis D. K., 1993, « Langages et langage », *Réseaux*, 62, nov.-déc, pp. 9-18.

Macedo S., ed., 1999, *Deliberative Politics, Essays on Democracy and Disagreement*, Oxford, Oxford University Press.

March J. G., Olsen J. P., 1989, *Rediscovering Institutions*, New York, The Free Press/Macmillan.

McCarthy P., Smith R., 2000, *Citizens' Juries and Small-group Decision-Making*, Research Report No. 2, Citizens' Jury Project, Research School of Social Sciences, Australian National University, Canberra, et sur <http://66.102.7.104/search?q=cache:yjPsHIQ7JP8J:cjp.anu.edu.au/docs/CJ2>.

pdf

- Mennonite Conciliation Service, 1996, *Mediation and Facilitation Training Manual - Foundations and Skills for Constructive Conflict Transformation*, Akron, Mennonite Conciliation Service.
- Metcalf J. S., 2001, *Institutions and Progress*, CRIC Working Papers, 45, june, Manchester, UMIST, The University of Manchester, et sur <http://les.man.ac.uk/cric/Pdfs/DP45.pdf>.
- North D. C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 1997, « Some fundamental puzzles in economic history. Towards a Theory of Economic Change », pp. 1-13, in : *Inaugural Conference for The International Society for New Institutional Economics, The Present And Future of The New Institutional Economics*, St Louis, Washington University, 19-21 sept., <http://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpeh/9509001.html>.
- O'Driscoll G. P. Jr., Rizzo M. J., 1985-1996, *The Economics of Time and Ignorance*, London, Routledge, 1996.
- Ogien A., 1993, « Les formes modernes de l'encadrement du débat public », pp. 247-261, in : *CRESAL, Les raisons de l'action publique. Entre expertise et débat*, Paris, Éd. L'Harmattan.
- Peraya D., 1999, « Vers les campus virtuels. Principes et fondements technosémio-pragmatiques des dispositifs de formation virtuels », *Hermès*, 25, pp. 153-168.
- Perrot M., 1997, « La dimension interculturelle des conférences de consensus », *Les Cahiers de Jéricost*, 1, pp. 55-62.
- Polanyi M., 1958, *Personal Knowledge. Towards a Post Critical Philosophy*, Chicago, University of Chicago Press, 1974.
- Popper K. R., 1985, *Popper Selections*, Miller D., ed., Princeton, Princeton University Press.
- 1994, *Toute vie est résolution de problèmes. Questions autour de la connaissance de la nature*, trad. de l'allemand par Cl. Duverney, Paris, Éd. Actes Sud, 1997.
- Posner R. A., 1973, *Economic Analysis of Law*, Boston, Little, Brown & Co.
- Putnam R. D., 2000, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon & Schuster.
- Renault M., 2003, *Troquer, marchander, échanger : le langage du marché*, PEKEA Working Papers, Rennes, Université de Rennes, 30 juil.
- Robert H. M., 1915, *Robert's Rules of Order. Robert's Rules of Order Newly Revised, A New and Enlarged Edition*, Robert S. C et al., eds, Cambridge, Perseus Publishing, 2000.
- Schwartz R. M., 1994, *The Skilled Facilitator*, San Francisco, Jossey-Bass.
- Streit M. E., Wegner G., 1989, « Information, échange et catallaxie. Réflexions sur les concepts clés de la théorie évolutionniste du marché », *Journal des Économistes et des Études humaines*, 1 : 1, hiv., pp. 3-24.
- Suchman M. C., Edelman L. B., 1996, « Legal Rational Myths : The New Institutionalism and the Law and Society Tradition », *Law & Social Inquiry*, 21(4), pp. 903-941.
- Sveiby K. E., 1997, *Tacit Knowledge*, Working Papers, Stockholm, Sveiby Knowledge Associates.
- Tropman J. E., 1996, *Effective Meetings - Improving Group Decision Making*, London, Sage Publications.

Williamson O. E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press/Macmillan.

Witt U., 1995, « Coordination of Individual Economic Activities as an Evolving Process of Self-Organization », *Économie appliquée*, 38, pp. 569-595.

Zonon A., 2001, *La gestion des ressources naturelles par la recherche de consensus : cas des programmes de gestions des terroirs au Burkina Faso*, 5^e Journées scientifiques du réseau Analyse économique de l'Aupel-uref : Économie de l'environnement et développement, Montréal, UQAM, 27-28 sept.