

**À propos de l'ouvrage dirigé par Gilbert de Terssac,
La théorie de la régulation sociale
de Jean-Daniel Reynaud,
La Découverte,
collection « Recherches », 2003, 32 €.**

Francis Guérin¹
INSA de Rouen, GRIS

Cet ouvrage est en réalité issu non seulement d'un séminaire au cours duquel 25 auteurs différents (sociologues, juristes, économistes et gestionnaires) ont pu confronter leurs points de vue, mais aussi d'un véritable échange entre ces auteurs et celui dont ils ont accepté de mettre en discussion, prolonger ou tout simplement décliner dans des champs spécifiques le cadre de pensée général : Jean-Daniel Reynaud. Ainsi chacune des cinq parties du livre est-elle ponctuée d'une « Réflexion » dans laquelle Jean-Daniel Reynaud va lui-même discuter les contributions des auteurs et la manière dont ils ont approfondi ou déformé le cadre fourni par la Théorie de la Régulation Sociale (TRS).

Cette forme permet de notre point de vue d'atteindre les deux objectifs principaux de l'ouvrage. D'une part, il s'agit de montrer que la TRS est une théorie éminemment « ouverte », vivante et inachevée dont la construction se poursuit de manière véritablement collective au-delà des apports de son seul auteur originel. En effet, trouvant son origine dans le champ des relations professionnelles et dans l'analyse des phénomènes de négociation sociale et de conflit du travail, la TRS s'est peu à peu érigée en théorie sociologique générale capable de penser, au-delà de ces « faits les plus élaborés et les plus complexes de la vie sociale que sont les conflits et la négociation [...] les formes de la vie sociale moins élaborées et moins explicites » (p. 16). Le meilleur moyen pour évaluer sa robustesse et sa capacité à remplir un pareil rôle était de voir si elle se prêtait à de nouveaux développements, à des questionnements sur des dimensions peu ou pas travaillées par son auteur, à des analyses portant sur des phénomènes autres que ceux auxquels son concepteur l'a appliquée.

1. Courriel : francis.guerin@insa-rouen.fr

D'autre part, l'ouvrage a clairement pour but de revisiter la TRS. Cela signifie d'abord voir où elle en est de son élaboration, tant chez Jean-Daniel Reynaud dont le long parcours intellectuel l'a conduit à amender ou à réviser progressivement certains de ses concepts que chez les auteurs avec lesquels il continue de dialoguer ou qui lui empruntent. Cela veut aussi dire évaluer les apports et les faiblesses de cette théorie.

Le livre poursuit ces deux objectifs à travers cinq parties comprenant cinq contributions chacune et balayant les cinq grands thèmes de discussion auxquels, selon les auteurs, la TRS peut donner lieu : Quels acteurs pour quelles régulations ?, Négociations et régulations politiques, Règles et usages, Les rationalités de la coopération et de l'échange social, Régulations et sociétés.

On est donc loin ici de l'exercice habituel consistant à attribuer à un seul auteur une théorisation figée et achevée. Car un des grands bonheurs que procure ce livre est qu'il montre la science en train de se faire : œuvre nécessairement collective élaborée grâce aux emprunts que revendique Jean-Daniel Reynaud et aux prolongements que lui donnent des chercheurs sociologues ou d'autres disciplines de sciences sociales, elle n'est pas cette chose morte et fossilisée trop souvent décrite. Elle est profondément vivante et, dans le cas de la TRS, cette vie dépasse celle que lui a donnée son auteur.

Il n'est pas question ici de résumer – tant l'ouvrage est dense et riche – tous les prolongements et débats que les chercheurs rassemblés autour de Gilbert de Terssac nourrissent à propos de la TRS, mais simplement de rappeler aux lecteurs de la revue *Négociations* ce que cette théorie a à voir, précisément, avec la notion de négociation et quelle intelligibilité elle en donne.

Profondément ancrée dans l'idée selon laquelle les acteurs produisent le système social davantage qu'ils ne sont déterminés par lui, la TRS postule que ce système social n'est pas gouverné par des normes, des valeurs ou des contraintes extérieures : elle consacre le principe de l'autonomie de l'acteur social, de « sa capacité de construire des règles sociales et d'y consentir » (p. 20).

Dès lors, on peut dire que la TRS s'articule autour de trois concepts centraux : le conflit, la négociation et la règle : « Négocier ou entrer en conflit (ce qui revient à peu près à la même chose²), c'est échanger des règles » (p. 22). La production de règles par les acteurs se construit à travers l'échange social, conflictuel ou non, et elle en constitue le principal résultat (davantage qu'un éventuel accord ou conflit qui en résulterait) en ce sens que l'échange à travers lequel un acteur produit une règle à laquelle un autre réagit constitue

2. Autrement dit, il n'y a pas dans la TRS de véritable différence de nature entre négociation et conflit : Jean-Daniel Reynaud n'y voit que deux formes d'échange social, de rapport de pouvoir et ne croit pas à l'existence de « pures » situations de conflit ou de négociation. De même, l'existence d'un accord ne signifie pas obtention d'un consensus, mais seulement la capacité des acteurs à parvenir à un compromis lui-même porteur de futurs échanges sociaux plus ou moins conflictuels.

en soi une négociation. Chaque acteur va à la fois y jouer *autour* des règles (pour les interpréter ou les détourner à son avantage) et *sur* les règles car cet échange, par l'action qu'il suppose, le précédent qu'il crée, va contribuer à éprouver ou à transformer le système de règles existant.

Les trois concepts sont donc totalement inséparables et l'on aurait tort de considérer que la TRS ne fait pas une place centrale à la négociation : d'ailleurs, Jean-Daniel Reynaud rappelait lui-même au cours d'un séminaire consacré à la sortie de l'ouvrage qu'entre régulation et négociation « en effet les distinctions tendent par endroits à s'effacer »³. Car, si la TRS prend sa source dans le champ des relations professionnelles, elle donne à la négociation un sens extrêmement large : « On peut appeler négociation entre deux parties toute situation où l'une et l'autre mettent en œuvre leur pouvoir respectif pour influencer une décision » (p. 179) ou encore « tout échange où les partenaires cherchent à modifier les termes de l'échange, toute relation où les acteurs remettent en cause les règles et leurs relations »⁴. Elle couvre donc une gamme extrêmement large de situations sociales et l'on peut dire qu'elle existe dès lors qu'on ne se trouve pas en présence de cas extrêmes où n'existerait aucun rapport de pouvoir entre les acteurs.

Autrement dit, ce qui intéresse Jean-Daniel Reynaud, ce sont avant tout les rapports de pouvoir et la manière dont ils s'installent, se résolvent ou s'exacerbent grâce à l'échange social dont la négociation constitue l'une des formes avec le conflit, d'où un certain nombre de points centraux qui servent de guides pour l'analyse des situations concrètes :

- Chaque négociation, au-delà de son résultat, du marchandage auquel elle donne lieu, résulte de négociations antérieures et prépare des négociations ultérieures : elle porte la trace des contraintes qu'exercent les acteurs les uns sur les autres ; elle transforme les règles du jeu, donc les futures négociations entre les acteurs. Donc, une négociation ne peut se comprendre de manière isolée ou instantanée ;
- Une négociation est nécessairement en partie explicite puisqu'il s'agit de produire des règles grâce au jeu autour de/sur elles : elle donnera naissance à un « dispositif », c'est-à-dire à un point d'arrivée de la négociation (quel qu'il soit : accord, engagement dans d'autres négociations, constat de désaccord, règles d'action) ;
- Une négociation présentera plusieurs phases classiques qui constituent une grille d'analyse heuristique et analytique des situations : la définition par chaque partie du problème à traiter et des acteurs intéressés (parce

3. Gaglio G., Roblain O. (2004), *coord.*, « L'actualité de la théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud : regards croisés de jeunes chercheurs », *Les Cahiers du Cersro*, Université Paris Dauphine, novembre, p. 14.

4. Reynaud J.-D. (1999), *Le conflit, la négociation et la règle*, Octarès (2^e éd.), p. 15. Le titre même de ce recueil d'articles met clairement en évidence le triptyque conceptuel qui fonde la TRS.

qu'ils ne vont pas de soi et supposent une « mise en forme » préalable souvent invisible, mais déterminante pour la suite) ; la fixation des enjeux de la négociation (il s'agit d'un apprentissage dans lequel les parties élaborent un accord au moins cognitif sur les thèmes traités ou au contraire laissés de côté dans la négociation : là encore, cette construction sociale ne va pas de soi) ; le marchandage, enfin, auquel on réduit trop souvent la négociation et qui n'en est finalement que la partie visible.

Autrement dit, il y a bien chez Jean-Daniel Reynaud un parti pris de la négociation permanente qui, répétons-le, abrite ce qui est peut-être le plus important chez lui : l'importance de l'autonomie des acteurs vis-à-vis des systèmes sociaux et, partant, le postulat normatif de la démocratie. Échanger entre plusieurs acteurs, négocier, faire des compromis est toujours préférable à l'arbitraire parce que porteur de solutions acceptables par tous et efficaces.