

Républicanisme et distribution de l'estime sociale : lectures croisées

Alice Le Goff

Volume 4, Number 2, Summer 2009

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1044455ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1044455ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Centre de recherche en éthique de l'Université de Montréal

ISSN

1718-9977 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Le Goff, A. (2009). Review of [Républicanisme et distribution de l'estime sociale : lectures croisées]. *Les ateliers de l'éthique / The Ethics Forum*, 4(2), 102–110. <https://doi.org/10.7202/1044455ar>

Tous droits réservés © Centre de recherche en éthique de l'Université de Montréal, 2009



This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

<https://www.erudit.org/en/>

102

VOLUME 4 NUMÉRO 2
ÉTÉ/SUMMER 2009
RECENSION/BOOK REVIEW:

RÉPUBLICANISME ET DISTRIBUTION
DE L'ESTIME SOCIALE: LECTURES
CROISÉES.

ALICE LE GOFF
UNIVERSITÉ VERSAILLES-SAINT-QUENTIN

Cette recension a pour enjeu d'inviter à croiser deux lectures, celle de *The Economy of Esteem. An Essay on Civil and Political Society*, Oxford University Press, New York, 2004 de G. Brennan et P. Pettit et celle du livre d'O. Ihl, *Le mérite et la République. Essai sur la société des émules*, NRF/Gallimard, Paris, 2007. Il s'agit ici de mettre en relief l'apport du second ouvrage en indiquant sur quel point il pourrait nourrir le projet d'une reformulation de l'économie de l'estime. En un premier temps, je vais rappeler les principales orientations de *The Economy of Esteem* avant de dégager les axes de la réflexion développée par Ihl dans *Le mérite et la République*. Sur cette base, j'indiquerai succinctement en quoi le travail d'O.Ihl peut contribuer au développement du projet d'une économie de l'estime.

La démarche de Ph. Pettit dans *Républicanisme* se caractérise, on le sait, par l'élaboration d'une conception originale de la liberté politique définie en termes de non-domination. L'enjeu de cette conception est non seulement de cerner la spécificité de l'idiome républicain mais encore de montrer en quoi il peut aller de pair avec une perspective féconde en matière institutionnelle. L'élaboration du concept de liberté comme non-domination est en effet le point d'appui du développement d'une redéfinition de la légitimité démocratique que Pettit propose de penser à l'aune d'un idéal contestataire. Mais elle débouche également sur une perspective originale tant sur la question de la régulation sociale et institutionnelle, que sur celle de la civilité. L'enjeu est sur ce point de montrer que l'on peut, depuis la perspective républicaine de la non-domination, sortir du conflit entre, d'un côté, une régulation pensée au prisme de la « main de fer » des lois et des interventions étatiques et s'appuyant sur la contrainte et, de l'autre, une régulation comprise comme résultant d'une composition des intérêts, comme c'est le cas dans le cadre de l'optique libérale qui évoque ici une « main invisible ». Pettit entend remettre en question l'idée selon laquelle les démocraties contemporaines devraient nécessairement choisir entre la « main invisible » et la « main de fer ». Une telle vision dichotomique conduit à considérer que dans tous les domaines où les mécanismes du marché sont inapplicables, il convient de mettre en œuvre une stratégie de management « à poigne »¹. Mais une telle stratégie risque d'avoir les effets négatifs propres à un mode de sanction centré sur les déviants. Or Pettit rejette un tel mode de sanction dans le domaine institutionnel et social en ce qu'il repose sur une image des agents qui fait d'eux des agents incivils et malhonnêtes : il risque donc de décourager les agents honnêtes, de les aliéner et de réduire leur disposition à se conformer aux règles.

D'où l'insistance de Pettit sur la nécessité d'accorder une priorité aux filtres sur les sanctions dans le cadre d'une stratégie de régulation centrée sur les individus ayant tendance à se conformer aux règles. Le souci d'éviter toute stratégie centrée sur les déviants est lié au fait qu'elle risquerait de détruire la civilité que peut au contraire nourrir et développer un dispositif dit de la « main intangible ». Ce dispositif fait espérer aux individus de l'estime sociale en l'échange de certains comportements. Comme la « main invisible », la « main intangible » se démarque de la « main de fer » en ce qu'elle repose sur des récompenses et des sanctions non-intentionnelles. Mais elle

se démarque aussi de la « main invisible » sur le point suivant : les facteurs de sanctions ou de récompenses renvoient non pas à des biens à perdre ou gagner, non pas à des choses que font les gens mais à leurs attitudes d'approbation ou de désapprobation. La notion de « main intangible » est cruciale car elle est pour Pettit le pivot d'une troisième voie en matière de régulation. Elle dessine les contours d'une régulation efficace, peu « coûteuse » - car elle peut prendre un tour quasi-automatique - et compatible avec la vertu qu'elle ne décourage pas, contrairement aux optiques centrées sur la dissuasion et la répression plus que sur une incitation axée sur l'estime. *In fine*, elle constitue un moyen de contrôler les gens qui exercent le pouvoir tout autant qu'une manière d'encourager la fidélité aux normes de civilité au travers d'une politique de la confiance².

La clé de ce dispositif de la main intangible réside, lui-même, dans le développement par P. Pettit, conjointement avec G. Brennan, du projet d'une économie de l'estime. Le désir d'estime constitue une passion dominante de l'espèce humaine au même titre que le désir de pouvoir et l'avidité : si les deux dernières sont au cœur, respectivement, de recherches descriptives et normatives en science politique et dans le domaine de la réflexion économique, la première n'a pas fait l'objet d'une attention suffisamment systématique de la part des sciences sociales. C'est de ce constat que partent Brennan et Pettit dans *The Economy of Esteem* avant de mettre en relief un ensemble de propriétés de l'estime qui la rendent susceptible de faire l'objet d'une économie spécifique. Toute forme d'économie recouvre un système d'allocation de ressources à des individus en compétition, ce système ayant une dimension agrégative et interactive. Comment établir la pertinence d'une économie de l'estime dès lors que cette dernière ne peut être échangée à la manière d'un bien ordinaire, *i.e.* ne peut être achetée ou vendue ?

C'est à cette question qui constitue un véritable défi que doivent répondre Brennan et Pettit. Dans le cadre de leur livre, l'estime ne se confond pas avec la réputation car elle ne recouvre pas nécessairement le fait d'avoir un nom ou une apparence que les autres reconnaissent. L'estime est présentée comme un domaine de désir relativement autonome par rapport au domaine de la consommation (Chapitre 1). Celle-ci constitue une attitude - et non une action - qui a une dimension évaluative mais aussi une dimension différentielle - dans la mesure où la distribution d'estime repose sur des comparaisons interindividuelles - et une dimension directive - en ce que l'on sup-

pose que l'évaluation porte sur des performances que les individus peuvent tenter d'ajuster pour être plus estimés ou diminuer la mésestime dont ils font l'objet. Cette attitude est caractérisée par son attractivité dont Brennan et Pettit soulignent bien qu'elle a été mise en relief par un ensemble très divers d'auteurs de Cicéron à Kant, en passant par Hobbes, Nicole, Hume ou Smith. Brennan et Pettit soulignent à leur tour que nous désirons *naturellement* faire l'objet de l'estime sociale pour des raisons qui tiennent à la fois à la valeur instrumentale de cette dernière et à sa valeur intrinsèque. D'une part, l'obtention d'estime facilite les interactions et la coopération avec autrui dans la mesure où elle va garantir à un individu que les autres lui feront confiance (ceux qui l'estiment pouvant témoigner de leurs bonnes performances dans tel ou tel domaine). L'effet de l'estime accordée à une performance donnée sera d'autant plus notable que ceux qui dispensent cette même estime sont considérés comme compétents relativement au domaine concerné. L'estime peut en ce sens être comparée à un « bien premier » au sens rawlsien du terme, *i.e.* à un bien auquel il est préférable d'avoir accès quelle que soit par ailleurs la conception du bien que l'on cherche à réaliser³. D'autre part, l'estime peut être recherchée comme un bien en soi, indépendamment même de son effet sur la coopération sociale. D'où l'irréductibilité de l'estime aux autres biens de consommation et l'autonomie même du désir d'estime que Brennan et Pettit tentent d'éclairer à l'aune d'une perspective naturaliste présentant l'estime comme liée à un processus d'adaptation biologique⁴. Brennan et Pettit entendent ainsi mettre en avant la persistance et la force du désir d'estime s'écartant notamment de ceux qui ont cru pouvoir pointer leur affaiblissement dans le cadre des sociétés modernes caractérisées par une certaine forme d'anonymat⁵.

Brennan et Pettit doivent cependant se confronter à une difficulté de taille liée à l'application d'une logique de l'offre et de la demande à l'estime. En effet, il semble problématique de parler d'une demande d'estime (Chapitre 2) dans la mesure où une telle demande risquerait d'être contre-productive au même titre qu'une recherche active de la spontanéité. J. Elster l'a bien souligné, il est incohérent de faire d'états qui échappent partiellement à notre contrôle, des objectifs ciblés de notre conduite : il évoque ainsi le plaisir ou la spontanéité et souligne également à quel point rien n'est moins impressionnant qu'une conduite qui vise à impressionner autrui⁶. Brennan et Pettit s'inspirent ainsi d'Elster en évoquant un paradoxe téléologique auquel

risque de se heurter toute demande d'estime. Mais ils pensent néanmoins qu'un contournement de ce paradoxe est envisageable à condition d'opérer une distinction entre demande active et demande virtuelle d'estime. La demande d'estime peut être dite virtuelle en ce qu'elle constitue un « arrière-plan » de nos actions passant d'un mode de « veille » à un mode plus actif, dès que ces mêmes actions risquent de générer trop de mésestime. La demande d'estime peut ainsi jouer un rôle considérable en façonnant nos vies et nos conduites en profondeur – au point que Brennan et Pettit évoquent ici la notion de « seconde nature »⁷ – mais en restant la majeure partie du temps sur le mode de la veille. Mais le fait que l'on puisse concevoir une demande d'estime sur un plan virtuel ne résout pas pour autant les difficultés sur lesquelles on bute lorsque l'on tente de penser quelque chose comme une offre d'estime (Chapitre 3). Le problème est ici d'autant plus aigu qu'il est non seulement incohérent mais aussi irrationnel de prétendre offrir de l'estime dans la mesure où l'estime en tant qu'attitude évaluative ne peut être ni offerte, ni échangée, ni transmise comme un bien ordinaire. Mais si l'estime ne peut être échangée, il n'en est pas de même, soulignent Brennan et Pettit, en ce qui concerne les « services d'estime »⁸ qui désignent le fait notamment de prêter attention aux performances d'autrui ou le fait d'en témoigner en bien ou en mal selon les cas, en exprimant une opinion à leur sujet.

Le fait qu'une logique d'offre et de demande soit applicable à l'estime, le fait que cette dernière soit une ressource rare, tout ceci concourt à reconnaître la possibilité de l'émergence d'une économie de l'estime. Tout l'enjeu est dès lors de procéder à un repérage des stratégies que les agents mettent en œuvre dans le cadre d'une telle économie et à déterminer sur quelles marges ils peuvent agir pour ajuster leurs conduites afin d'accroître l'estime dont ils bénéficient. Brennan et Pettit procèdent ainsi à un inventaire des variables qui déterminent l'estime dont les individus pourront bénéficier comme : les domaines dans lesquels ils vont se spécialiser, le niveau de performance qu'ils vont viser, les dimensions de leurs actions qu'ils vont mettre en avant, les idéaux qu'ils vont promouvoir dans la mesure où ils les satisfont au mieux, les publics qu'ils vont privilégier car ils peuvent s'attendre à en être estimés, les comparaisons qu'ils vont tenter de faciliter car elles leur sont favorables ou encore les informations qu'ils vont diffuser – si elles sont flatteuses – sur les normes statistiques d'évaluation des performances et l'accès qu'ils vont tenter

de contrôler à leurs performances afin de les éclairer sous leur meilleur jour⁹. Telles sont les variables sur lesquelles les individus peuvent tenter d'agir dans le cadre de leur course à l'estime sociale. Ils peuvent ainsi agir principalement au niveau de leurs performances qu'ils peuvent tenter d'ajuster à certains standards, de la publicité donnée à ces mêmes performances et de la présentation qui en est faite, Brennan et Pettit illustrant ces stratégies à partir d'exemples de conduites propres au milieu académique (Chapitre 4).

Mais c'est surtout dans la deuxième partie de leur livre que les auteurs entreprennent de dégager des schèmes concrets d'action qui vont constituer l'objet de l'économie de l'estime et qui permettent de ressaisir les pistes susceptibles d'être explorées par cette dernière. Des chapitres 5 à 7, Brennan et Pettit se penchent sur diverses formes d'équilibre auxquelles l'économie de l'estime peut aboutir en présupposant une absence de variations de la manière dont la publicité est accessible relativement aux performances des individus d'une part et aux normes auxquelles obéit la distribution de l'approbation sociale d'autre part. C'est dans les chapitres 8 à 10 que les auteurs s'intéressent à l'impact des variations de ces deux facteurs. Ils étudient ainsi les effets des variations du contexte relativement à la publicité donnée aux performances individuelles, l'impact de la publicité sur la manière dont les individus se conforment aux idéaux d'une société donnée ou encore l'effet de la variation des efforts des individus lorsqu'ils tentent de contrôler la publicité dont bénéficient leurs propres performances¹⁰. Outre les variations de la publicité, sont intéressantes celles relatives à la façon dont les individus sont associés. Le chapitre 11 traite ainsi de la manière dont les individus s'associent volontairement les uns aux autres afin de jouir de davantage d'estime sociale alors que le chapitre 12 analyse la façon dont les individus peuvent réagir lorsqu'ils prennent conscience que les associations involontaires (par exemple les associations ethniques ou culturelles) auxquelles ils participent affectent les représentations qu'ont d'eux les autres groupes et, corrélativement, l'estime dont ils bénéficient.

L'ensemble de ces analyses contribue au volet descriptif de l'économie de l'estime auxquels Brennan et Pettit articulent un volet proprement normatif (Partie III). Si tous deux ont souligné la fécondité potentielle du développement d'une économie de l'estime, c'est qu'il s'agit, on l'a dit, de combler une lacune des sciences sociales qui ont étudié le pouvoir à travers la sociologie politique et la recherche du profit à travers l'économie, mais n'ont pas accordé aux logiques

de prestige l'intérêt qu'elles méritent. De fait s'il est intéressant de cerner plus précisément les mécanismes de l'économie de l'estime, c'est qu'elle a une dimension potentiellement pratique : cela peut notamment nous aider à penser des formes de mobilisation de la « main intangible » au service d'un développement plus efficace de la civilité. Les derniers chapitres de *The Economy of Esteem* sont ainsi consacrés d'une part à mettre en lumière les pouvoirs de l'économie de l'estime relativement à la mise en œuvre des normes sociales, Brennan et Pettit soulignant que leur optique sur la « main intangible » permet de sortir du dilemme classique selon lequel les normes sociales de coopération risqueront d'être d'autant plus efficaces qu'on en a le plus besoin, notamment dans les cas où les individus ne sont pas disposés à coopérer (en revanche quand ces derniers le sont, la norme redevient efficace mais aussi superflue). D'autre part, la fin de l'ouvrage vise aussi à identifier les pistes d'une mobilisation plus efficace de la main intangible en s'intéressant à divers types d'échec : les échecs de la motivation que l'on peut en partie résoudre en évitant la perturbation des logiques d'estime par la coercition ou les conflits d'intérêts ; les échecs de la présentation de la performance qui ne peut apparaître sous un jour lui permettant de participer à la course à l'estime sociale ; les échecs de la publicité qui peut être distribuée de façon si inégalitaire que cela fausse le fonctionnement de la main « intangible ».

Ce n'est certes pas par rapport à un tel projet d'économie de l'estime qu'O. Ihl situe sa propre démarche. On pourrait néanmoins estimer que l'un des apports de son travail réside dans la façon dont il peut contribuer à une entreprise de correction de ce même projet. C'est sur ce point que nous allons insister dans les lignes qui suivent. Nous allons tout d'abord dégager les axes de la réflexion d'O. Ihl avant d'indiquer succinctement quel peut être son apport du point de vue du projet d'une économie de l'estime.

La réflexion d'O. Ihl, dans *Le mérite et la république*, s'enracine dans le constat d'une omniprésence des distinctions dans les principaux domaines de la vie sociale (entreprises, administrations, école, armée, sport, sociétés savantes etc...) alors même qu'elles avaient été abolies en 1790 par la Constituante (en ce qu'elles ont paru constituer alors de pâles imitations des mœurs aristocratiques et, à ce titre, des obstacles à la promotion de toute forme d'égalitarisme). O. Ihl entend ainsi apporter un éclairage sur cette omniprésence en mettant en relief l'émergence et le développement de ce qu'il désigne par le

vocabulaire de « société des émules ». Il insiste notamment sur la façon dont la France issue de la Révolution a institué douze fois plus de distinctions honorifiques que la France monarchique en cinq cents ans, la France républicaine ayant littéralement démultiplié les insignes. C'est ainsi que si la République a bien fondé un véritable « culte de l'égalité », cela a été pour aussitôt instituer le principe de l' « émulation décorative »¹¹, la décoration devenant comme la mesure essentielle du mérite.

Tout l'enjeu est dès lors d'expliquer un paradoxe, « celui d'une citoyenneté impuissante à endiguer ce qui passait pourtant pour la mettre en doute : la distinction »¹². O. Ihl refuse de s'en tenir à l'invocation d'une trahison des élites et suggère plutôt d'explorer la piste de la majesté d'Etat, soulignant l'impossibilité d'évoquer l'avènement d'une démocratie du mérite sans poser le problème de l'appareil administratif qui la conditionne. Il s'agit moins en cela de se pencher sur l'histoire des médailles que sur l'espace que leur usage déploie et qui est celui d'une déférence d'Etat. De cette déférence qui a fait depuis la Révolution l'objet d'un investissement intense, il convient d'étudier conjointement la démocratisation et la bureaucratisation : « La révolution eut beau les décrier, partout sur le continent, les honneurs se sont multipliés. Pour rationaliser les moyens de les administrer, des services se sont spécialisés. Des catégories d'intervention ont été forgées, des rapports commandés, des réglementations adoptées. Formulaire, lettres de recommandation, rapports d'enquêtes, circulaires : la reconnaissance du mérite, elle-même, ne s'établit plus depuis par la grâce du monarque, figure solaire et versatile. Elle résulte d'une cotation qui se veut *objective* »¹³.

C'est au XVIII^e siècle que l'émulation honorifique s'est imposée comme un moyen de conduire les corps et les esprits. Longtemps circonscrite aux milieux aristocratiques, elle s'est diffusée à l'ensemble du corps social à travers la montée en puissance d'une politique de récompense. Tout l'enjeu de la démarche d'O. Ihl est précisément de cerner les conditions socio-historiques d'une telle politique qui se définit de la manière suivante : « une politique de récompense, quelle qu'elle soit, est un dispositif qui repose implicitement sur deux propositions : 1) la récompense (rémunération, titre, préséance, honneurs...) est un levier d'action pour renforcer la « motivation » ; 2) un individu plus motivé est plus « performant » et peut être agi à distance »¹⁴. La notion de politique de récompense est un élément clé éclairant ce qu'O. Ihl entend ressaisir à travers le vocabulaire de l' « ému-

lation prémiale », laquelle désigne ainsi un modèle d'action que l'idéal-type wébérien de la bureaucratie, le taylorisme ou le développement de l'Etat-Providence ont contribué à masquer. L'émulation prémiale repose sur le postulat selon lequel pour inciter à la performance, il convient de gouverner la motivation, en particulier par l'usage de signes distinctifs, par la promesse de récompenses venant sanctionner le mérite. L'émulation prémiale recouvre en cela une certaine figure du pouvoir, ni guerrière, ni juridique, mais « s'établissant dans et par l'entrecroisement des intérêts »¹⁵. Elle commande la mise en œuvre d'un véritable « management honorifique » qui récompense le mérite pour gouverner hommes et organisations (la reconnaissance des performances passées permettant d'encourager les performances futures).

O. Ihl insiste sur le fait que le mobile de son livre se trouve dans une enquête sur les formes de sociabilité qui ont formé la trame de la société des citoyens¹⁶. Cette enquête a débouché sur une conviction : « les cadres de pensée qui avaient permis, en France, de déterminer les formes du lien social, depuis le *fidéisme monarchique*, avec son pouvoir pastoral et ses libéralités, jusqu'au *civisme républicain*, avec son culte de l'égalité et sa souveraineté laïque, en passant par la *sujétion bonapartiste* et son allégeance charismatique, subissaient la concurrence d'un autre schéma : celui, hiérarchique et fonctionnel, de l'émulation libérale »¹⁷. Des recherches sur la transformation de l'étiquette de cour en préséances d'Etat ont ramené O. Ihl à cette idée en en dégagant cet aspect le plus fécond : « les « prérogatives d'honneurs » forment bel et bien une technique de gouvernement »¹⁸. La décoration ne peut pas dans un tel cadre être considérée comme un simple objet de contemplation car elle est avant tout un rapport social et politique, une « histoire façonnée par des défis spécifiques »¹⁹. Il n'est pas non plus pertinent d'expliquer les décorations par leur fonction, comme rendre visibles des qualités particulières car l'essentiel se situe dans les mécanismes politiques qui en favorisent la circulation. En effet, depuis la fin du XVIII^e siècle, l'Etat s'est arrogé un monopole sur la production des signes de grandeur : c'est l'Etat qui, depuis la fin des ordres chevaleresques et nobiliaires, dispense les distinctions honorifiques, signes de mérite à partir desquels s'établissent les formes légitimes de grandeur publique.

Le développement de cette perspective va de pair avec le rejet de toute lecture de l'attachement aux signes de distinction en termes de féodalisation de la bourgeoisie, la démocratisation des honneurs

n'étant pas l'effet d'une fascination de l'Europe bourgeoise pour le style de vie aristocratique. Tout d'abord, les systèmes d'honneurs n'ont pas disparu au XX^e siècle mais se sont au contraire développés. Ensuite les récompenses honorifiques ont très largement débordé le monde de la bourgeoisie, les honneurs visant à régler les formes mêmes de l'estime sociale. Si tel a été le cas, enfin, c'est que les bureaucraties ont appris à gouverner par les récompenses, dessinant les contours d'une science du gouvernement dont il est crucial de cerner les contours. La volonté de restituer les conditions d'avènement de cette science est liée au souci de corriger un déséquilibre. En effet, la pensée politique a couramment recours à la dialectique punition-récompense mais de façon dissymétrique dans la mesure où la punition a toujours suscité plus d'intérêt que la récompense, comme si elle constituait le « vrai visage » de la discipline. C'est ainsi que la théorisation foucauldienne de la révolution disciplinaire s'est concentrée sur la peine comme moyen de contrôle social oubliant qu'il « est une autre façade, ensoleillée celle-là : la récompense » et que son emprise n'est pas moindre : « surtout depuis que l'émulation managériale en a fait une figure centrale de la dynamique capitaliste »²⁰, chacun étant désormais incité à devenir un émule, à la fois rival et exemple. Si la conformité sociale a le plus souvent été envisagée comme le fait d'une surveillance continue, l'émulation prémiale nous suggère une autre piste : « et si l'internalisation des normes avait à voir avec cette *sanction positive* qu'est le mérite récompensé ? Un dispositif destiné à conduire les subjectivités, dans l'entreprise comme dans la cité. Le succès de la théorie du contrôle social, celle qui, dans le sillage de l'ouvrage de Michel Foucault *Surveiller et punir*, a insisté sur la logique de l'enfermement (prison, école, hôpitaux) ou celle qui, dans le monde anglo-saxon, s'appuie sur la doctrine de la *deterrence*, ne doit pas occulter cette figure du pouvoir. Aujourd'hui banale et presque absente à force d'être présente, elle tient à la récompense du mérite, un management voué à assurer au sein des structures hiérarchiques le lien entre « motivation » et « performance »²¹.

L'étude d'O. Ihl se divise en trois parties. La première partie remonte à l'avènement du pouvoir honorifique, en s'intéressant à la double rupture pratiquée par ses promoteurs avec la hiérarchie des ordres et avec le don de Dieu. O. Ihl évoque ainsi un « désenchantement » du pouvoir de reconnaître les individus qui entre alors dans l'arsenal des ingénieries de gouvernement. Le premier chapitre part de l'analyse de la façon dont l'émergence d'une nouvelle conception

de la grâce depuis la Réforme a introduit une incertitude radicale dans l'architecture du salut, ce qui explique la concurrence entre la rédemption et la reconnaissance comprise comme « une épreuve avant tout humaine dans laquelle les dignités royales, bien qu'elles demeurent encore extérieures au concept de mérite, encouragent et récompensent » : la reconnaissance repose sur des signes hiérarchiques qui sont en même temps honorifiques, « des grades, des rangs, des costumes, des décorations : autant d'instruments au moyen desquels le roi s'efforce de domestiquer la noblesse »²². Il s'agit dans ce cadre d'éclairer la façon dont le cérémonial du salut s'est sécularisé et dont la grandeur s'est détachée de la parole divine, en s'individualisant. C'est l'affirmation de la souveraineté des Etats qui est au cœur de cette transformation, le pouvoir s'inscrivant dans un système de déférence en voie d'autonomisation. O. Ihl entreprend dès lors de restituer les processus aboutissant conjointement à l'avènement d'une justice monarchique des dignités et des titres et à la transformation de l'honneur féodal en instrument de reconnaissance d'Etat. Il éclaire par là la façon dont au monopole de la violence et à l'extension des lois, les monarchies et principautés ont ajouté la centralisation des signes de grandeur. L'apport de l'analyse par Ihl de la mutation de l'honneur féodal en distinction publique est considérable car elle permet de combler une lacune de la sociologie politique d'inspiration webérienne. Celle-ci rapporte la domination à un pouvoir qui commande inconditionnellement, mais sans éclairer pour autant les mécanismes d'une subordination volontaire qui reste dès lors une boîte noire. L'attention portée à la multiplication des honneurs permet alors de mieux cerner l'obédience, c'est-à-dire le « mécanisme par lequel la volonté des supérieurs détermine la conduite de leurs subordonnés, non pas sous la forme d'un commandement ou d'une sujétion (fût-elle légitime) mais sous la forme d'une obligation extralégale motivée par l'intérêt »²³.

Sur cette base, O. Ihl entend éclairer la manière dont s'est institué, au XVIII^e siècle, un gouvernement par les récompenses, par lequel la considération est devenue une catégorie de l'action publique (Chapitre 2). L'enjeu des développements du livre sur ce point est de dégager le rôle du libéralisme comme fondement d'une « science de gouvernement opposée aussi bien au républicanisme classique de l'administration des hommes qu'à la tradition chrétienne de la direction des âmes »²⁴. O. Ihl insiste dans ce cadre sur la concurrence entre, d'un côté, les républicains néoclassiques qui combattent les distinc-

tions civiles mais pour mieux affirmer un primat des distinctions politiques, et, de l'autre, les économistes qui bâtissent leur « militantisme » scientifique en matière de récompenses publiques sur la base de l'intérêt. Mais surtout Ihl montre comment en parallèle de l'essor européen d'un gouvernement économique modelé dans et par les mérites de l'émulation s'est affirmée une théorie des incitations mise en relief sur la base d'une lecture des utilitaristes. Si, dans l'éthique républicaine, la récompense exprime de la gratitude, l'acte méritant devant être désintéressé, la théorie libérale des incitations fait de la récompense la rémunération d'un comportement attendu soit de façon rétrospective, soit par anticipation. L'analyse de cette théorie éclaire le fait que l'émulation prémiale qui s'est épanouie à la conjonction de deux révolutions, l'une bureaucratique, l'autre industrielle, et dont le levier fut le concept d'utilité, a conditionné l'affirmation de l'économie de marché.

Eclairant les mécanismes concrets de l'émulation prémiale au prisme de ses territoires d'élection (l'armée, l'École), O. Ihl montre en quoi elle est devenue l'emblème même de la société libérale à la suite de la Révolution (Chapitre 3). La sacralisation de l'égalité n'a pas pour autant conduit à l'abolition de la noblesse mais à la substitution à l'hérédité des privilèges d'une autre noblesse, celle du mérite. Tout l'enjeu est, à partir de là, de déterminer concrètement comment les récompenses peuvent « circuler dans l'égalité ». Ceci suppose une administration du mérite liée à une bureaucratie des honneurs à laquelle est consacrée la deuxième partie du livre. O. Ihl étudie ainsi les processus par lesquels, tout au long du XIX^e siècle, la bureaucratie a produit d'innombrables gratifications honorifiques. Tout se passe comme si, s'arrogeant les prérogatives du roi, la bureaucratie s'était appropriée un monopole sur la certification du mérite qu'Ihl met en relief. C'est dans ce cadre qu'il prête une attention toute particulière à la Légion d'honneur (chapitre IV) : « l'acte de création de la Légion d'honneur par Napoléon, le 19 mai 1802, est, dès lors, consacré par l'historiographie comme un avènement. Le mérite, enfin, se reconnaît et se mesure. Mieux : il se capitalise sans pour autant se transmettre par voie héréditaire, ni ouvrir de parité avec d'autres signes de grandeur comme l'argent. Objectivé par des médailles et des grades, il se définit comme un ordre quasi providentiel : celui où la reconnaissance se réalise par une cotation d'Etat qui tient à la fois de la comptabilité des services rendus, de la rétribution du prestige social et de la certification des qualités indivi-

duelles »²⁵. De cette institution de la Légion d'honneur qui n'a pas toujours été spontanément définie comme une institution républicaine, O. Ihl propose une histoire afin de mieux montrer que de l'Empire à la Restauration, au cours du XIX^e siècle, chaque nouveau régime apporte sa conception des récompenses sans que ceci ne doive occulter la profonde continuité de processus structurels qui font de la décoration une institution d'Etat et une prérogative bureaucratique. Les analyses proposées par Ihl visent par là à compléter la théorie de la bureaucratie dont on sait que Weber dégage trois caractéristiques (la présence de droits et obligations attachés à la fonction et non à la personne ; l'existence d'une hiérarchie organisée par les règles impersonnelles et légales ; la mise en œuvre de compétences techniques et juridictionnelles) impliquant un double impératif : une régularité de comportement et un fort degré de conformité aux actions prescrites. Ce que la théorie de la bureaucratie ignore ainsi c'est le fait que les honneurs ont été l'un des moyens matériels permettant de produire cette régularité de comportement et jouant dès lors comme un moyen de contrôle.

Ayant dégagé les mécanismes concrets et la machinerie bureaucratique qui sous-tendent l'émulation prémiale, O. Ihl peut, dans la dernière partie de son ouvrage, cerner plus précisément les contours de la société des émules et de la forme spécifique de management que représente l'émulation prémiale : « l'individualisation des récompenses et la mesure des aptitudes mises en concurrence : tel est le mécanisme de cette discipline que l'on trouve dans la plupart des compétitions sociales »²⁶. La notion de prix en constitue la formule la plus représentative dans la mesure où elle recouvre l'idée d'une incitation suffisamment précise pour être mesurable et intériorisée. Il y a une rationalité propre à l'émulation prémiale, laquelle s'adosse aux principes de l'économie de marché, ce qui explique qu'elle se soit introduite dans des secteurs d'activités de plus en plus nombreux. O. Ihl décrit cette extension en mentionnant notamment la remise en question du monopole masculin sur les récompenses. Trois domaines d'application sont particulièrement évoqués par Ihl sur ce point : l'incitation scolaire, les récompenses sportives et les prix scientifiques. L'analyse de ces domaines sert à illustrer la façon dont l'émulation prémiale est devenue une figure imposée de la vie sociale, un instrument de régulation au sein de la société capitaliste – pensons notamment au mot d'ordre de la rémunération au mérite - tout en demeurant une technique de gouvernement mise en œuvre par des

pouvoirs souverains. Elle sert aussi à dégager les principales caractéristiques d'un « management honorifique » obéissant à ce principe de l'émulation prémiale.

On le constate, les enjeux et l'apport de cette socio-histoire de la politique de récompense sont considérables. On se contentera ici de pointer, puisque c'est l'enjeu de cette lecture, l'intérêt d'un tel travail du point de vue d'une économie de l'estime. On l'a signalé, Brennan et Pettit aborde certes la question des politiques publiques de l'estime. Ces politiques sont principalement présentées comme visant l'élimination des obstacles au fonctionnement de la « main intangible ». Elles sont ainsi censées rendre les performances plus visibles, les standards d'estime plus stables et donc plus accessibles. Elles se définissent aussi par un rejet de tout primat des sanctions risquant d'entraver les logiques de l'estime. Corrélativement, elles ont pour objectif d'éviter que des logiques étrangères à celle de l'estime (par exemple des logiques de pression ou de coercition) viennent perturber les processus que recouvre la « main intangible ». Elles interviennent dès lors pour assurer une publicité maximale aux performances susceptibles de renforcer les normes sociales.

Telles sont les orientations principales de l'analyse par Brennan et Pettit des politiques de l'estime. Reste que non seulement le volet proprement institutionnel de l'économie de l'estime est encore au stade de l'esquisse mais encore présente, dans la version qu'en proposent Brennan et Pettit, d'importantes limites qui ont été signalées par Ch. Lazzeri dans le cadre de sa contribution au présent dossier. En effet, l'analyse de Brennan et Pettit a tendance à s'enfermer dans un cercle « vertueux » des politiques publiques et des dispositions collectives, dans le cadre duquel il semble devenir difficile de résoudre les problèmes soulevés par la question de l'accès aux « services » d'estime. Ch. Lazzeri évalue en outre les politiques de l'estime proposées par Brennan et Pettit du point de vue de l'objectif d'une maximisation de la non-domination et montre ainsi qu'elles ont tendance à se réduire à une simple politique d'information et de publicité contre les obstacles perturbant le fonctionnement de la main intangible, susceptible de s'accommoder de la reconduction d'une quantité trop importante d'inégalités problématiques. Cette réduction va de pair avec le fait que Brennan et Pettit négligent les problèmes posés par la concurrence qui peut exister entre les types de performances et leurs standards socialement promus par les différents groupes sociaux. Ce problème est d'autant plus aigu qu'à aucun moment, Brennan et

Pettit ne thématisent la nécessaire revendication, de la part des agents sociaux qui sont demandeurs d'estime, de la garantie de maintien d'un pluralisme des types de performances alors que seul ce pluralisme garantie aux performances un accès le moins inégalitaire possible à la visibilité²⁷.

De ce point de vue, fait défaut chez Pettit une réflexion sur les conditions mêmes d'un pluralisme des performances et standards d'estime. Et s'impose dès lors, selon Ch. Lazzeri, une refonte du projet de l'économie de l'estime qui passerait précisément par une telle réflexion. Or, le travail d'O. Ihl recouvre une contribution susceptible de nourrir une telle démarche. En effet, il pourrait contribuer au développement du volet proprement institutionnel d'une économie de l'estime dont on vient de souligner qu'il était encore trop peu approfondi chez Pettit. Brennan et Pettit privilégient l'analyse des logiques « horizontales » de l'économie de l'estime alors qu'O. Ihl apporte lui un éclairage décisif sur ses logiques « verticales ». En effet, tout à leur souci d'établir l'autonomie de l'économie de l'estime, Brennan et Pettit ont tendance à considérer les logiques de l'estime indépendamment des logiques de pouvoir. A l'inverse, O. Ihl ne cesse de mettre en évidence les liens entre ces deux logiques. L'émulation prémiale relève, on l'a vu, d'une certaine figure du pouvoir qui n'est ni guerrière, ni juridique mais recouvre un certain entrecroisement des intérêts et a émergé à la conjonction d'une double révolution bureaucratique et industrielle. Elle définit une certaine technique de gouvernement, vectrice d'une discipline diffusée à l'ensemble du corps social. Ce qu'O. Ihl s'attache ainsi à restituer, à partir du cas français, c'est la dimension proprement politique et institutionnelle (bureaucratique) de l'émergence d'un ordre des mérites. Si la contribution d'O. Ihl peut ainsi nourrir une démarche de reformulation du projet d'une économie de l'estime, c'est qu'elle invite à reproblématiser le rôle des structures et du pouvoir étatiques dans les logiques de distribution de l'estime sociale, en complexifiant la représentation qu'en proposent Brennan et Pettit²⁸ : une telle reproblématisation paraît constituer une étape importante de toute réflexion soucieuse d'établir les conditions d'un pluralisme des performances et standards de l'estime sociale.

NOTES

- 1 Pettit P., *Républicanisme. Une théorie de la liberté et du gouvernement*, trad. P. Savidan et J.F. Spitz, NRF/Gallimard, Paris, 2004.
- 2 Je ne reviens pas ici sur tous ces points qui ont déjà été analysés dans l'introduction du présent dossier.
- 3 *The Economy of Esteem, op. cit.*, p. 29.
- 4 *Idem*, p. 30.
- 5 Cf. notamment Tönnies F.
- 6 J. Elster, *Le laboureur et ses enfants Deux essais sur les limites de la rationalité*, Minuit, Paris, 1986.
- 7 *The Economy of Esteem, op. cit.*, p. 42.
- 8 *Idem*, p. 56.
- 9 *Ibid.*, p. 69.
- 10 Dans le chapitre 10, Brennan et Pettit s'intéressent tout particulièrement au phénomène dit de « l'enfant terrible » qui recouvre le fait de chercher à attirer l'attention par des performances peu estimables. Il faut comprendre ici que Brennan et Pettit établissent une distinction importante entre la reconnaissance et l'estime. La première est présentée comme une précondition de la seconde. Elle recouvre le fait de reconnaître l'autre comme égal sur le plan moral. Comme elle relève d'une attitude et pas d'une action, elle ne constitue pas une ressource rare à la différence de l'attention. Si un individu est insuffisamment reconnu et peut s'attendre à avoir des performances positivement évaluées ultérieurement, il peut lui sembler que la manière la plus efficace d'obtenir plus d'attention pour le futur est de transgresser, par ses performances actuelles, les standards de l'estime sociale (p. 189 sq).
- 11 Ihl O., *Le mérite et la république, op. cit.*, p. 14.
- 12 *Idem*.
- 13 *Ibid.*, p. 15.
- 14 *Ibid.*, p. 16.
- 15 *Ibid.*
- 16 « Les rangs du pouvoir. Régimes de préséances et bureaucratie d'Etat dans la France des XIX^e et XX^e siècles », dans *Le protocole ou la mise en forme de l'ordre politique*, dir. Y. Deloye, C. Haroche et O. Ihl, L'Harmattan, Paris, 1996, pp. 233-261.
- 17 *Le mérite et la république, op. cit.*, p. 18.
- 18 *Ibid.*
- 19 *Ibid.*
- 20 *Ibid.*, p. 27.
- 21 *Ibid.*, p. 28.
- 22 *Ibid.*, p. 31.
- 23 *Ibid.*, p. 63.
- 24 *Ibid.*, p. 78.
- 25 *Ibid.*, p. 277.
- 26 *Ibid.*, p. 303.
- 27 Sur tous ces points, cf. la contribution de Ch. Lazzeri dans ce dossier (article précédent).

- 28 Sur ce point, on aurait également pu envisager d'entrecroiser la lecture du livre d'O. Ihl avec celle d'A. Simonin, *Le déshonneur dans la République. Une histoire de l'indignité 1791-1958*, Grasset, Paris, 2008. Ce livre propose une histoire de la sanction d'indignité nationale, peine qui fut la plus appliquée à la Libération, dans le cadre de la répression des faits de collaboration en France. A. Simonin entreprend de dresser une généalogie de l'indignité nationale afin de montrer en quoi elle a pu constituer, dès ses origines, le socle de la morale politique révolutionnaire, le vecteur d'une mise en œuvre de la fraternité dans la communauté républicaine. Se référant à Pettit, A. Simonin présente l'indignité à la fois comme une technique du gouvernement républicain qui tient à la fois de la sanction et du filtre. Bien plus, elle caractérise l'indignité comme un opérateur de la main intangible (p. 26). En ce sens, A. Simonin apporte un autre éclairage sur les logiques républicaines de l'honneur et sur ce que l'on pourrait considérer comme l'envers de l'émulation prémiale.