

Normes sociales & économiques

1. SÉANCE INTRODUCTIVE - LES NORMES SOCIALES

La présence d'une vie sociale induit le respect de certaines règles.

Distinction entre le fait et la valeur / entre l'être et le devoir être (ref : Hume, dire qu'une chose est ne revient pas à dire qu'elle devrait être —> passage de l'un à l'autre compliqué, comment passer d'une considération factuelle à une considération normative).

Théorie durkheimienne sur normes sociales :

- les normes sociales (les valeurs) sont des **faits** —> de fait, les gens respectent des normes.
- Il parle d'**analyse causale** du fait que les gens respectent certaines normes.

Normes = règles sociales de comportement qui répartissent les comportements & les actions en actions considérées comme **légitimes** ou **illégitimes** (d'entreprendre). Elles correspondent à des approbations/désapprobations sociales (ex : normes de justice, qu'est-ce qui est juste et injuste). Ces normes **prescriptives** (positives) nous disent ce qu'il faut faire, les normes **proscriptives** (négatif) nous disent ce qu'il ne faut pas faire.

Les normes concernent tous les domaines de la vie sociales. Il y a des normes alimentaires (ex : interdit du cannibalisme), normes de langage, normes sexuelles...

Il y a des comportements qui échappent aux normes, et qui sont déterminés de manière causale.

—> ex : psychologie dit qu'on a tendance à mémoriser 7 chiffres mais pas davantage

Le fait que nous ayons des émotions = sujet complexe. Beaucoup de domaines affectés : la vie sexuelle, familiale et privée mais aussi économique, politique, culturelle, esthétique ou encore religieuse.

Les normes ont deux fonctions principales :

- **Coordination** : les normes permettent aux différentes personnes dans la vie sociales d'anticiper ce que les autres vont faire et d'ajuster leur comportement au comportement des autres (ex : normes du langage permet compréhension mutuelle, pas de langage privé car il ne permettrait pas de communiquer avec les autres).
- **Garantir des avantages** aux participants à la vie sociale :
 - Situation où les normes permettent d'obtenir des avantages pour tous les participants à la vie sociale (ex : fait de porter un masque)
 - Les avantages bénéficient à certains au détriment d'autres, des normes sont mises en place par des groupes dominants au détriment de groupes dominés (ex : esclavage)
 - Normes qui ne bénéficient à personne (ex : bizutage traditionnel)

Les normes créent parmi ceux qui les respectent un sentiment **d'appartenance collective**. Les indivs vont avoir un sentiment de solidarité, signalé par le respect de ces normes. Le non-respect des normes constitue un **groupe déviant**, lui aussi pouvant être régi par des normes et créant un sentiment de solidarité.

Conséquence = normes correspondent à des groupes (esprit *groupish*). Groupes se définissent par le fait qu'un certain nombre de personnes respectent les normes. Chaque indiv appartient simultanément à différents groupes régis par différents normes

—> les normes peuvent donc rentrer en conflit, se pose la question de quelle norme va prévaloir par rapport à telle autre

Pourquoi appartenons-nous à des groupes ? —> explication naturaliste n'est pas satisfaisante.

Les normes peuvent conduire au conflit entre les groupes = fréquent.

Situations où il y a **pluralité de normes**, plusieurs possibilités :

- **Homogénéisation** des normes (normes diff. deviennent unique)
- Un groupe **impose** ses normes à un ou plusieurs autres groupes
- Certaines normes se mettent en place et permettent la **pluralité** d'autres normes

Il y a fondamentalement **3 types de normes** :

- **Normes sociales** au sens strict : normes qui tendent à prévaloir dans un groupe donné sans qu'il y est d'appareil institutionnel chargé de les faire respecter
- **Normes juridiques** : soutenues par un appareil institutionnel
- **Normes organisationnelles** : qui ne sont pas contraires aux normes juridiques, liées aux organisations (ex liées à la religion)

Pas de frontières nettes entre normes sociales formelles et informelles.

Les normes sont associées à des sanctions **positives** et **négatives**. Les sanctions positives s'appuient sur des normes sociales ou des institutions, elles encouragent les gens à respecter les normes.

4 orientations pour expliquer l'émergence et la mise en place des normes :

- **Perspective naturaliste** : considère que l'espèce humaine est une espèce naturelle. On a un certain nb de propriétés, notre tendance à appartenir à des groupes est d'origine naturelle.
- **Modèle culturaliste** : normes sociales sont essentiellement variables culturellement et donc ne peuvent pas s'appuyer sur qqch qui est de l'ordre de la nature humaine.
- **Modèle économique** : explique les normes en termes d'intérêts. Explique pourquoi tout le monde respecte les normes → elles bénéficient à tout le monde et permet aussi de comprendre la domination et l'exploitation.
- **Modèle rationaliste** : au sens **kantien** de justification rationnelle des normes, possibilité de justifier des normes et des décisions par référence à la rationalité

→ Notion de rationalité : selon Weber, ce qui dépasse la compréhension culturelle.

2. MODÈLES EXPLICATIFS DE L'ORIGINE ET DE LA VARIATION DES NORMES

Les 4 grands modèles explicatifs vu avant : **nature, culture, intérêts et rationalité argumentative** vont être décrits. Possibilité d'une opposition et/ou d'une complémentarité entre ces différentes approches.

NATURE

2 perspectives :

- **Historique classique** sur ce qui relève de la nature humaine (nous appartenons à une espèce humaine, celle-ci ayant des caractéristiques différentes des animaux). Cette idée a été très présente dans la pensée philo moderne en Europe. La notion de culture vient du début **19ème** avant les philosophes étaient naturalistes
- **Théorie des droits naturels** : la nature est là, soit une création divine. Cette perspective peut également ne pas être religieuse mais plus à la nature humaine telle qu'on la connaît

Grande mutation au **19ème siècle**. On essaie d'interpréter la nature d'un **point de vue évolutif**, nous ne serions qu'une espèce parmi d'autres. **Darwin** (pas religieux), naturaliste britannique, a essayé d'analyser une dynamique de l'évolution de cette nature et de comprendre ses caractéristiques. Ajrd = opposants au darwinisme sont surtout religieux.

→ formation de l'espèce humaine sur 2M d'années, dimension biologique et neuronale...

Théories alternatives sur l'obésité : phénomène des classes populaires de pays riches. Humains sont historiquement des chasseurs-cueilleurs, pendant 300m ans. Elle dépense historiquement bcp d'énergie pour de la nourriture peu abondante. Tendance au surpoids = déséquilibre entre énergie dépensée et utilisée (on mange + que nécessaire).

Point de vue de la psychologie : caractère à la fois naturel et social de l'esprit humain. Les enfants passent par des étapes de dvpt théorisé par Piager et ce n'est pas lié au milieu social.

Marx : 1er à avoir souligné le risque de prendre des facteurs sociaux pour facteurs naturels. Il a attaqué **Ricardo** et **Mill** qui considéraient que le marché était une forme naturelle de l'échange éco. Selon **Marx** : capitalisme historiquement daté et doit disparaître.

—> Sa théorie : on a une illusion de perspective et on prend de façon naturelle (ex : homophobe considère que homosexualité n'est pas naturelle alors que aussi présente chez les animaux).

Darwinisme : sélection des traits relativement mieux adaptés à l'environnement d'une espèce. Les organismes les plus adaptés sont ceux qui **mécaniquement** deviennent plus nombreux que les moins adaptés car ils se reproduisent plus facilement. Cela ne signifie pas qu'ils cherchent à avoir le plus de descendants.

- Ne suffit pas à définir les normes sociales, il faut **mettre en perspectives les évolutions** et les éléments de types darwinien de celle-ci. Cette théorie n'est pas strictement déterministe, il y a une flexibilité fondamentale de la nature humaine.
- **Darwin** ≠ **Spencer** : chez **Spencer** notion de « lutte pour la vie » mais mécanisme de sélection sont similaires (ex : « meilleures institutions » chez **Spencer**)
- Modèle **Darwinien** est inadapté à **l'interprétation du monde social** : chgts ne sont pas aléatoires et un nombre limité de chgts est possible dans une situation donnée, ils peuvent être imités intentionnellement.
- Limites raisonnement darwinien : variation culturelle des normes, importance des normes qui n'ont pas directement de valeur adaptative (ex : musique, maths), caractère souvent spéculatif du raisonnement darwinien sur les normes

Autre possibilité : **mécanismes de sélection sociale**. Différents d'une sélection darwinienne (ex : dvpt de l'anglais au détriment du français). Possibilité de mécanismes de sélection défavorables pour tous : exemple d'une attitude non coopératives qui génère une réponse non coopératives qui suscite en retour d'autres attitudes non coopératives, en sorte que tout le monde soit perdant.

CULTURE

Culturalisme en anthropologie : **incommensurabilité des normes et valeurs des différentes sociétés**. Conséquences relativistes : pas de validité supérieure de normes.

Durkheim : explication causale, par l'évolution de la société, de l'évolution des normes (pas relativiste).

=> **Toute culture est nécessairement compatible avec le fonctionnement du cerveau humain et du corps humain.**

- **Normes naturelles invariantes** à travers les cultures (ex : inceste).
- **Normes adaptatives** à des milieux (ex : Testart avec normes de fécondité, ds sociétés de chasseurs-cueilleurs femmes ne peuvent enfanter que tous les 3 ans).
- **Normes correspondent à une idée de progrès** (ex : domaine de la science).
- **Normes strictement variables** : sans caractère adaptatif particulier (ex : conventions arbitraires, rouler à gauche ou à droite).

RATIONALITÉ (INTÉRÊT, MODÈLE ÉCONOMIQUE)

Rapport à l'intérêt : normes dérivées de l'intérêt :

- Utiles à tous
- Utiles à certains / domination
- Normes utiles / non nuisibles (ex : boutons sur les vestes)
- Normes nuisibles à tous (ex : mutilations génitales)

Les gens peuvent avoir les mêmes intérêts ou des intérêts différents, les intérêts sont susceptibles d'entrer en conflit

=> Séance 3 « Intérêts et valeurs » est le développement de cette partie

RATIONALITÉ ARGUMENTATIVE (MODÈLE RATIONNALISTE)

Justification argumentative

- Possibilité d'une justification rationnelle des normes et des valeurs ?
- Articulation en socio entre cette possibilité idéale et le caractère situé des acteurs sociaux, et la typologie des prises de position normative

=> Séance 4 est le développement de cette partie

3. INTÉRÊTS ET VALEURS

Notion de **coûts et avantages**. Cette analyse en terme de coûts et d'avantages peut se faire au **niveau individuel et collectif** (qd les différents membres de la vie sociale ont des intérêts divergents).

4 notions renvoient à cette idée :

- Coûts, avantages
- Intérêts
- Préférences
- Utilité

—> On oppose souvent **intérêts et « valeurs »** (ex : avortement ou contraception contre valeurs catholiques). Toutefois, les **valeurs peuvent être intégrées à un raisonnement coût/avantage** (ex : choix du nb d'enfants).

La notion de coûts et avantages est **ambivalente**. Coûts et avantages peuvent également intégrer des dimensions culturelles (ex : dépenses dans le mariage).

Dans la littérature, on peut comparer les coûts avantages de différentes personnes donc **interpersonnelles** mais également **intrapersonnelle**. Exemple du fumeur : peut-il faire un calcul rationnel entre plaisir de fumer et risque ?

Trois intérêts « typiques », qui sont la recherche de trois « bien » :

- Argent, richesse
- Pouvoir
- Prestige

Cela ne correspond pas à des **motivations** identiques pour toutes les personnes. Cela ne veut pas dire que tout le monde recherche ces choses de manière équivalente. Ces intérêts peuvent également impliquer des valeurs (ex : communauté religieuses en conflit). Ils sont plus ou moins valorisés par des normes sociales.

On parle d'intérêt lorsque l'on est dans une situation de **jeu à somme nulle** : où l'avantage de l'un se fait au détriment de l'autre. Un **jeu à somme positive** au contraire est une situation où les personnes qui interagissent tirent un bénéfice mutuel de leur interaction.

Le pouvoir et le prestige relèvent structurellement de jeux à somme nulle.

La richesse peut relever des deux :

- **Situation où la richesse d'une personne se fait au détriment de celle de l'autre** (= pb normatif central ds histoire des sociétés, quelle répartition des richesses ?)
- **Situation où l'enrichissement d'une personne coïncide avec l'enrichissement de l'autre** (ex : échange)

HOMO OECONOMICUS

Ce concept d'intérêts implique l'hypothèse d'un **comportement « économique »** chez l'homme : c'est l'**Homo oeconomicus**, terme de **Vilfredo Pareto**. Le concept est déjà présent chez **Adam Smith** : les indivs dans un échange recherchent leur intérêt personnel. Il décrit ces comportements motivés par **l'intérêt dans un cadre normatif plus général**. **Smith** dit que dans un échange, on ne s'en remet pas à la bienveillance du boucher mais bien à son intérêt.

—> historiquement, cette notion n'est pas associée à la rationalité

La rationalité de l'*homo oeconomicus* n'est pas nécessaire. **Agir en son intérêt n'est pas en soi rationnel : il s'agit d'une interprétation**. **Adam Smith** et **John Stuart Mill** ne parlent pas de rationalité à propos de la recherche de l'intérêt. **Pareto** dit que les agents éco agissent de manière logique, mais ils ne dit pas que les buts écos sont logiques en tant que tel.

C'est **Weber** qui décrit la « **rationalité instrumentale** » (choisir moyens adéquats pour atteindre un but) et l'associe avec la rationalité économique.

Donc 3 évolutions :

- **Rationalité économique**
- **Rationalité instrumentale**
- **Rationalité**

Le marché met en scène des comportements égoïstes. **Richard Dawkins** parle d'un gène égoïste chez l'humain. **Adam Smith** parle d'un égoïsme « juste » et limité par des normes.

Il existerait aussi, notamment théorisé par **Weber**, l'égoïsme de groupe : une solidarité interne dans un groupe et l'opposition aux autres groupes.

Le marché qui met en scène ces comportements égoïstes présuppose lui-même des normes. La notion était déjà présente chez **Hume**, selon lui **le marché repose sur 3 normes** :

- **Droit de propriété**
- **Liberté des échanges**
- **Respect des contrats**

Les intérêts des indivs peuvent aller contre le marché en mettant en place des **monopoles** ou de la **tricherie**. La vie éco n'est pas seulement une vie de marché : important des normes limitatives du marché (par ex : interdiction de la conso de certains biens/pratiques).

=> Il y a des choix motivés par l'intérêt au-delà du marché. Par exemple le nombre d'enfants.

Tendance à la représentation utilitariste des choses : **Simmel** dans *Philosophie de l'argent* décrit une homogénéisation des biens par l'argent, la mise en place d'une « commensurabilité » = tout a un prix.

—> on considère que tous les biens ont une valeur, ce qui favorise la recherche de l'argent puisque l'argent peut tout acheter

—> **MAIS :**

- Les biens sont hétérogènes (ex : nucléaire moins coûteux mais pas positif),
- Différentes « croyances » associées aux biens (ex : produits de luxe pas forcément mieux)

4. Y A-T-IL UNE RATIONALITÉ DES VALEURS ET DES NORMES ?

Valeurs (liberté d'expression) ≠ **Normes** (interdiction des propos négationnistes).

Parsons avait établi un schéma hiérarchique selon lesquels les valeurs (liberté d'expression) donnent lieu à des normes (interdiction certains propos) qui donnent lieu à des institutions (Etat).

valeurs => normes => institutions

Il y a fondamentalement **3 types de normes** :

- **Normes sociales au sens strict** : normes qui tendent à prévaloir dans un groupe donné sans qu'il y est d'appareil institutionnel chargé de les faire respecter
- **Normes juridiques** : soutenues par un appareil institutionnel
- **Normes organisationnelles** : qui ne sont pas contraires aux normes juridiques, liées aux organisations (ex liées à la religion)

—> **Ces 3 normes peuvent rentrer en conflit.**

Rattraper un peu de cours ici, jusqu'à slide « rationalité instrumentale ».

MODÈLE DU « CHOIX RATIONNEL »

Modèle du « **choix rationnel** » associé à **Coleman** et **Becker** : c'est faire l'hypothèse que les acteurs sont mus par leurs intérêts.

Rappel : ambiguïté sur la nature des intérêts (identiques ou différents), mais les gens ont des intérêts différents (ex des fumeurs ou des non-fumeurs).

Dans ce modèle du choix rationnel, **ambiguïté de la signification du terme « rationalité »** : est-ce qu'elle désigne le choix des moyens par rapport au but ou les buts eux-mêmes ?

CONCEPT DE RATIONALITÉ CHEZ WEBER

Deux idéaux-types de la rationalité chez **Weber** :

- **Rationalité instrumentale (en finalité)** : ne correspond pas à une rationalité économique (même si les plupart des choix écos en relèvent), ni au « choix rationnel », agissement en orientant l'action d'après des fins, des moyens et des conséquences collatérales
- **Rationalité axiologique (en valeur)** : agissement de manière rationnelle au service d'une convictions (le devoir, la dignité, les prescriptions religieuses... injonctions ou exigences que l'acteur croit lui être imposé) = sentiment de devoir

Articulation entre ces deux valeurs, articulation entre rationalité en finalité et en valeur :

- **Rationnel en finalité dans le choix des moyens par rapport à une valeur** (ex : Pape, je veux défendre le principe d'union homosexuelle mais j'ai le choix entre le pacs le mariage...etc qui auront des conséquences pratiques différentes)
- **On compare les fins sans valeurs, uniquement par besoins subjectifs** (ex : je préfère le pacs au mariage, pas par ref à des valeurs mais simplement pck du point de vue de mes besoins cela me correspond mieux)

Rationalité économique : rationalité en finalité ayant uniquement des buts économiques

5. UN SCÉNARIO D'ÉMERGENCE DES NORMES À PARTIR DES INTÉRÊTS DILEMMES SOCIAUX DE BASE ET LA DEMANDE DE NORMES

=> Les gens adhèreraient aux normes car ils ont de bonnes raisons, et qu'ils pensent qu'elles sont légitimes

David Hume, les deux fermiers et l'émergence de normes de respect des engagements :

- Idée : il prend l'exemple de deux voisins (fermiers) qui ont chacun engrangé la récolte. Ils ont tous deux besoin de l'aide de l'autre. Les 1er va demander l'aide du second et en échange promet de l'aider en retour. Mais conformément à un égoïsme de comportement, Hume fait l'hypothèse que la personne qui a bénéficié de l'aide de l'autre ne va pas l'aider en retour

Hume applique cela à une réflexion sur le **droit de propriété**, le **libre échange** et le **respect des contrats**. Il essaye d'expliquer ces normes communes par référence à la **réciprocité du respect des normes**.

Droit de propriété : si je ne respecte pas la récolte de mon voisin, mon voisin ne fera plus d'efforts et la richesse sera perdue

Libre échange : si deux pays ont avantage à mettre en place échanges entre eux, chacun a néanmoins intérêt à exporter mais pas à importer mais les deux perdront les bénéfices si ils mettent des barrières strictes

Respect des normes : chacun a intérêt à ne pas respecter, mais si personnes ne le fait les deux auront perdu

CARACTÉRISATION DES DILEMMES SOCIAUX

Dilemme social : situation où, lorsque chacun fait son intérêt, chacun se retrouve dans une situation plus mauvaise que s'il avait respecté une norme limitative de son intérêt.

—> Ex : si on fait l'hypothèse que les gens n'ont pas le soucis des autres, mais que chacun cherche à éviter d'être contaminé par le Corona, on peut dire que chacun a intérêt à ce que les autres ne contaminent pas mais ils n'ont pas spontanément la réaction de ne pas contaminer les autres. Donc si tout le monde respecte la norme tout le monde serait gagnant.

—> Situation de dilemme social, société de chasseurs-cueilleurs : norme de participation à la chasse même si personne n'a intérêt à y aller. Mais si personne ne le fait, pas de nourriture.

TROIS MOMENTS THÉORIQUES

Dans situation de dilemme social, il y a :

- **Une demande de normes** (afin de résoudre le dilemme)
- **L'émergence des normes** en situation de dilemme social (qui émergent ou pas)
- **Le renforcement des normes** en situation de dilemme social

JEU PARADIGMATIQUE

James Coleman (*Foundations of social Theory*, 1990) : il essaye d'expliquer pourquoi et comment **situations sociales émergent avec des normes qui tendent à réduire les divergences d'intérêts** :

- Cas d'un jeu où les deux participants ont le choix entre contribuer à ce jeu et ne pas contribuer
- Somme de 9\$ qui rapporte 1\$ supplémentaire pour chaque 3\$ introduits (donc 9\$ va ramener 3\$)

Structure du jeu

	A2	
	contribue	ne contribue pas
A1		
contribue	3, 3	- 3, 6
ne contribue pas	6, -3	0, 0

UNE NORME DE COOPÉRATION PERMET D'AMÉLIORER LA SITUATION DE TOUS

Exemples :

- Trafic à un carrefour
- Guerre froide entre deux superpuissances
- Pbs environnementaux : réchauffement climatique et émission de carbone

LES BIENS PUBLIC

Un bien public est un bien non rival : la consommation de ce bien par un agent n'affecte pas la quantité disponible pour les autres agents (non-rivalité).

Un bien public pur est un bien non rival et non excluable : il est difficile de faire payer l'accès à ce bien.

—> ex : le phare bénéficie à tous, donc personne n'a intérêt à le construire si l'on est assuré d'en bénéficier

—> Mène au paradoxe de l'action collective

LE PARADOXE DE L'ACTION COLLECTIVE

Paradoxe de l'action collective : situation où, lorsque quelqu'un est assuré de bénéficier du résultat d'une action collective, personne n'a intérêt à l'entreprendre si elle est coûteuse. Chacun compte alors sur les autres. Le résultat est que l'action collective n'est pas entreprise.

Trois possibilités de résolution du paradoxe :

- Rôle de l'État qui prend en charge la production du bien
- Normes de participation (par ex en faveur de l'action syndicale)
- Récompenses spécifiques pour la participation

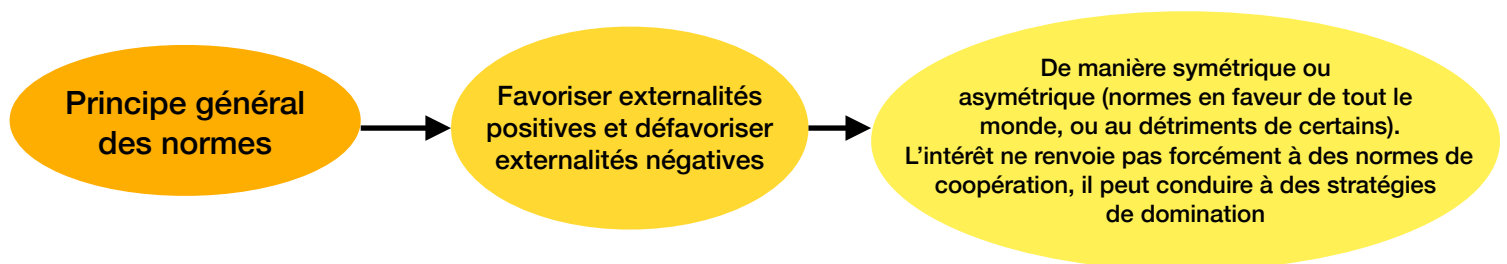
LES EXTERNALITÉS

Externalités : impact d'une action sur autrui, positif ou négatif. Important en éco/socio

=> externalités non réductible à un « coût » ou un « avantage » simple, les représentations et les valeurs sont importantes

Ex : la voiture au début symbole de liberté, tout le monde en a et autoroutes partout alors que maintenant considérée comme nuisance, de moins en moins utilisées et accès restreint

THÉORIE DES EXTERNALITÉS ET L'ÉMERGENCE DES NORMES



Dans un dilemme social :

- Le comportement des autres représente une externalité positive ou négative, de manière symétrique
- Encourager le respect de la norme, ou décourager le non respect de la norme
- Normes de réciprocité symétrique
 - Coopérer si l'autre coopère
 - Ne pas coopérer si l'autre ne coopère pas

Dans une situation de dilemme social, il y a un intérêt à l'émergence de normes qui en principe améliorent la situation de tout le monde mais chacun a ensuite intérêt à ne pas respecter cette norme : elle est fragile. Cette norme de réciprocité correspond à la résolution des dilemmes sociaux. Si on raisonne uniquement en terme d'intérêt, l'intérêt ne conduit pas uniquement à la mise en place de normes de réciprocité, il peut aussi conduire à une asymétrie entre les personnes et à des normes où une partie va imposer son intérêt aux autres.

6. SANCTIONS ET NORMES

NORMES DE RÉCIPROCITÉ

Deux niveaux :

- **Normes de réciprocité** : chacun respecte symétriquement la même norme
- **Respect réciproque des normes** : on respecte la norme si les autres la respectent

=> Importance des normes de réciprocité dans la vie sociale (ex : passage alterné à un carrefour).

DILEMME RÉPÉTÉS

Les gens ont tendance à ne pas respecter la norme si personne ne la respecte. Ex : bande d'arrêt d'urgence des autoroutes (chacun a intérêt à ne pas la respecter, d'où les sanctions).

Donc des sanctions peuvent être exercées :

- **Par les acteurs privés** (normes sociales) : approbation / désapprobation, critique, bonne ou mauvaise réputation...
- **Par des institutions spécialisées** (normes juridiques) : droit, justice, État, institutions publiques
- **Par une « internalisation » des sanctions** : auto-punition, avec intériorisation de la norme (inconsciente par culpabilité ou consciente par compréhension de l'enjeu)

Les États fonctionnent comme des appareils de sanction garantis sur des territoires définis (Weber). Il n'existe pas réellement de sanctions juridiques à l'échelle internationale

—> ex : émission de gaz à effet de serre, USA ne respectent accords et pas de sanctions

LES ACTEURS PRIVÉS ET LES SANCTIONS

Sociétés tradis où l'État est faible ou absent : les normes sociales vont insister sur la **vengeance**, afin de **dissuader les gens de procéder à des agressions** (= importance de la notion de respect dans sociétés tradis).

Milieus de la délinquance : importance des sanctions privées, car impossibilité de recourir à l'État. Cependant, les acteurs individuels peuvent juger coûteux de sanctionner les autres.

Problème de sanctions par les acteurs privés : nouveau dilemme social où personne ne voudra sanctionner, comptant sur les autres.

—> Mais, de fait : acteurs ont tendance à sanctionner les autres (expériences en psy le montrent, Ernst Fehr and Simon Gächter)

—> Néanmoins, le rôle des institutions reste primordial (État)

FONCTION DE L'ÉTAT AU REGARD DES SANCTIONS

Rôle important de l'État : sanctionne ceux qui ont une attitude non coopérative, dans le cadre de normes issues des dilemmes sociaux.

- > Différents types de sanctions étatiques
- > Remarque : les peines de prison sont historiquement récentes (Durkheim).

Risque constant : abus de l'État de sa fonction et de son pouvoir de sanction

L'ÉTAT, LES NORMES ET LES BIENS PUBLICS

Rôle lié aux dilemmes sociaux et au paradoxe de l'action collective :

- **Production de biens publics de manière générale** (par ex la défense)
- **Trois fonctions de l'État** chez Adam Smith qui dépassent le marché : défense, justice et grands travaux (tous les 3 des biens publics).
- Au-delà : **santé publique** (ex : pb action collective du Corona, l'État intervient)

AU-DELÀ DES DILEMMES SOCIAUX ET DES BIENS PUBLICS

Finalités collectives, définition du « bien commun » (ex : éducation) :

- **Définition des normes légitimes en cas de conflit entre les normes**
- **Rôle des majorités dans les institutions démocratiques**
- **Dépassement de la symétrie caractéristiques des dilemmes sociaux**

L'État fait bien d'autres choses, ex : âge obligatoire de scolarisation

Les États ont **3 positions possibles** vis à vis des religions (et cela va pour beaucoup des normes) :

- **Religion officielle**
- **Tolérance des religions**
- **Interdiction des religions**

NORMES DE REDISTRIBUTION DES RESSOURCES : NE RELÈVENT PAS DE DILEMMES SOCIAUX

Argument développé par Hume : si personne ne respecte normes de propriété, tout le monde serait perdant et donc tout le monde serait pauvre. Cet argument renvoie à l'idée que **les droits de propriété sont bénéfiques pour tout le monde**.

Variation historique important des droits de propriété (ex : plus le droit de posséder esclaves). Les droits de propriété ne vont donc pas de soi.

Historiquement, État a un rôle de redistribution. Deux interprétation : par intérêt et par justice.

- > Adam Smith explique que les riches donnent une partie de leurs ressources aux pauvres pour maintenir l'ordre social (moyen d'acheter paix sociale, par intérêt)

RESPECT DES NORMES ET QUESTION DE L'ALTRUISME

L'analyse sur les dilemmes sociaux repose sur l'idée que les acteurs sont fondamentalement égoïstes. Cette vision économique est critiquée par la sociologie.

L'analyse économique ne prend pas en compte le sentiment de justice présent chez les individus.

Il y a des **sentiments de justice** qui interviennent dans la vie sociale :

- Importance de l'idée d'égalité
- Sentiment d'identité collective
- Sentiments de non-domination

La limite d'une analyse en terme de couts et d'avantages de normes est qu'il y a des sentiments de justice qui peuvent être déclinés à différents niveaux.

Différentes significations de **l'altruisme** :

- Respect d'une norme en sa faveur et en faveur de tous, sous condition de réciprocité
- Respect d'une norme en sa faveur et en faveur de tous sans condition de réciprocité (ils le font alors que d'autres ne le font pas)
- Sacrifice unilatéral en faveur d'un autre (ex : se jeter à l'eau pour secourir quelqu'un)
- Sacrifice en faveur du « groupe »

Chez **Durkheim**, il y a une grande présence de la '**pression sociale**' qui correspond à la pression des autres. C'est la pression que chacun exerce sur les autres pour les inciter à respecter une norme. -> Il associe cela à une idée de pression du groupe.

=> L'analyse économique ne permet pas de rendre compte directement des sentiments de justice. Dans la vie sociale, les indivs ont des sentiments de justice et de légitimité ou encore de non-domination. Certaines normes ne relèvent pas des dilemmes sociaux.

SÉANCE DU 19/11

7. POUVOIR, INÉGALITÉS SOCIALES ET NORMES

EXAMEN : à distance, 2h en direct, sujet sur moodle mais aussi sur Zoom, dissertation (sujet de synthèse), question générale, un seul sujet

Deux analyses de normes fondamentales :

- elles sont **basées sur des rapports de pouvoir**, qui correspondent à des rapports de force à partir des intérêts (convergents ou divergents) des personnes ou des groupes
- Elles sont **basées sur la légitimité** (normes de légitimité). Possibilité ou non par ailleurs d'une rationalité de cette légitimité, au-delà de la seule recherche de l'intérêt

INTÉRÊTS ET LÉGITIMITÉ

Les intérêts peuvent conduire à la légitimité des normes, s'ils sont partagés et correspondent à ces normes.

Les intérêts peuvent cependant conduire aussi au conflit, et à un effort de domination s'ils sont en opposition et soutenus par des formes inégales.

Weber sur la perception de ses intérêts comme 'légitime' : « *L'homme heureux se contente rarement du fait d'être heureux ; il éprouve de surcroît le besoin d'y avoir droit* ».

Il y a la possibilité d'un **consensus** en amont des conflits d'intérêts : ex des fumeurs et non fumeurs, la solution « tolérante » est celle de laisser les fumeurs fumer de leur côté et les non-fumeurs à l'abri des fumeurs

—> Mais : difficulté d'application de cette solution, soit pck les indivs préfèrent faire prévaloir leur intérêts ou leurs valeurs soit pck il n'est pas possible de séparer les pratiques

Les normes peuvent être **favorables à tous** (légitimation possible par l'intérêt commun) ou **favorables à certains** au détriment d'autres (recherche ou non d'une légitimité « aux yeux des autres »). Il existe aussi le cas particulier des **normes défavorables pour tous**.

Les dilemmes sociaux sont insuffisants à rendre compte des normes sociales dans leur ensemble.

- Conduisent à la mise en place d'un pouvoir de sanction « légitime » qui peut ensuite abuser de son pouvoir.
- Conduit à une clôture des groupes soumis à ce pouvoir de sanction; pas de principe localisant la clôture des groupe. Importance des « cultures » déterminant la séparation entre les groupes
- Présence d'inégalités économiques hétérogènes aux inégalités politiques.

POUVOIR

Il y a une distribution inégale du pouvoir au sein de la société, cela présuppose un contrôle inégal de ressources variées.

Le pouvoir sur les autres : contrôle de ressources qui permettent d'affecter les décisions des autres (à la limite de les contraindre), parce que les autres sont intéressés par ces ressources

Dans toute société il y a fondamentalement trois types de pouvoir :

- **Politique** : lié à la gestion de la violence à l'intérieur d'un groupe et vis à vis de l'extérieur
- **Économique** : le contrôle des ressources (ce qui affecte d'autres)
- **Symbolique** ou « idéologique » : c'est la def officielle de la légitimité. Historiquement associé aux religions, ce qui définissait dans un groupe ce qui était acceptable ou pas

Ces pouvoirs se renforcent les uns les autres, ou entrent en conflit.

À partir de ces trois types fondamentaux, il y a différents **moyens** du pouvoir (physique et militaire, démographique, administratif, scientifique, psychologique...)

=> Chaque indivs/personne ou groupe a plus ou moins de pouvoir compte tenu des ressources qu'il contrôle (moyens de pouvoir).

Coleman et Bourdieu parlent en terme de **capital** : une personne a plus ou moins de marge de manoeuvre, càd plus ou moins de choix disponibles, plus ou moins de capacité d'actions.

Chez Coleman, les droits que l'on a sont des ressources.

JUSTIFICATION DES INÉGALITÉS ÉCONOMIQUES

2 représentations :

- **Les inégalités sont considérées comme favorables aux inférieurs**
- **Les inégalités sont considérées comme défavorables aux inférieurs** (par ex : le message évangélique religieux est hostile à la richesse)

La notion de méritocratie est relativement indépendante de ces deux représentations.

8. LES GROUPES, LES COALITIONS ET LES NORMES

LA COOPÉRATION

Lorsque l'on raisonne en terme de normes de coopérations qui émergent dans une situation de dilemme social (normes de réciprocité), il n'y a pas de limitations à un groupe. Les personnes peuvent être coopératives tout le temps.

Pourtant, on constate qu'il y a des groupes, et qu'ils tendent à établir une différence entre les membres du groupe qui communiquent entre eux et les autres, avec lesquels ils ne coopèrent pas.

Les êtres sociaux ont tendance à établir une **distinction** entre les personnes avec les personnes que l'on pense légitime de coopérer et les autres (avec différents niveau d'intensité).

DYNAMIQUE HISTORIQUE DE WEBER

Thèse de Weber : c'est une structure traditionnelle des sociétés de considérer que l'on a pas la même éthique à l'intérieur des sociétés et à l'extérieur.

Il s'est intéressé à l'opposition entre l'éthique à l'usage interne et l'éthique à usage externe, on ne traite pas de la même manière les gens à l'intérieur de notre groupe et les gens à l'extérieur.

Weber prolonge Marx et sa théorie de la **tendance à l'universalisation du capitalisme** (mécanisme d'extension du marché et donc à dépasser le contraste entre groupes fermés et groupes ouverts). Marx voit dans la dimension non nationale du capitalisme les prémices d'un ordre socialiste ou communiste futur qui serait universel.

Weber parle d'**éthique à usage interne** et d'**éthique à usage externe**. Selon lui, on trouve une économie qui à l'intérieur est fortement contrainte à l'intérieur d'un groupe alors que ces normes ne s'appliquent pas forcément vers l'extérieur. L'éthique interne et l'éthique externe des groupes est donc différente.

—> Pourtant : persistance et même résurgence des sentiment liés d'appartenance à des groupes, dans le domaine éco et au-delà

—> 2 tendance : « **universalisme** » de la **tendance à la coopération** et de l'extension des normes, et **tendance à la mise en place de groupes particuliers** reposant sur des traits distinctifs

GROUPES POLITIQUES

Ajrd, l'organisation de références politiques ce sont les **groupes « nationaux »**. Ils ont une histoire, notamment développés par Gellner, qui décrit l'**émergence du sentiment national et l'émergence de ces groupes dit 'nationaux'**.

Complexité des morphologies politiques historiques : bandes, tribus, cités, royaumes, empires, nations (Baechler). **Ces groupes ont une caractéristiques communes : ils sont en conflit.**

GROUPES CULTURELS

C'est un fait historique qu'il y a plusieurs langues et plusieurs religions. Cela crée des sentiments d'appartenance à des groupes culturels.

—> L'Écosse a cependant la même langue que les anglais mais un sentiment national assez important, la spécificité de cette région créer un sentiment de collectivité, qui renvoie à une histoire commune.

La dimension géographique distinctive crée donc également un sentiment d'appartenance culturelle.

Les traits distinctifs de différents groupes :

- « Familles » (en lien avec les relations de procréation), sentiment d'attachement identitaire
- Genre
- Sexualité
- Âge
- Couleur de la peau

Il y a également des groupes qui dérivent de situations économiques variées, avec notamment le revenu. Cela a un impact sur le mode de vie. Le revenu élevé mène à des pratiques inaccessibles à d'autres.

Les groupes d'intérêt politiques et économiques ainsi que les partis et les syndicats créent des groupes avec des différentes d'appartenance plus ou moins grandes.

Des activités sont également créatrices de groupes, avec par exemple le sport qui peut susciter un fort sentiment d'appartenance.

D'UNE PARTICULARITÉ PARTAGÉE AU GROUPE : INTERVENTION D'UN SENTIMENT D'APPARTENANCE COLLECTIVE

Weber : les groupes se constituent sur la base d'une croyance en des origines partagées, qu'elles existent ou pas. Selon lui, les gens vivant dans une communauté politique vont avoir tendance à penser qu'ils appartiennent au même groupe ethnique. Donc le fait même de se constituer en tant que groupe politique créer une appartenance.

Il va y avoir tendance à des sentiments de solidarité.

GROUPES ET INTÉRÊT DU GROUPE

Durkheim : les gens se représentent l'appartenance au groupe avec des **emblèmes** qui les signalent. On **s'identifie** à ces emblèmes. Cet emblème devient sacré selon **Durkheim**. S'attaquer à cet emblème devient s'attaquer au groupe.

La France est un pays universaliste (avec la DDHC). C'est un pays qui fonctionne sur la base de monopoles, avec par exemple la distinction entre les nationaux et les non-nationaux (qui n'ont pas les mêmes droits). **Il y a une tendance au monopole en faveur du groupe face aux autres groupes.**

Il y a tendance à la croyance en l'existence d'un intérêt collectif du groupe.

Intérêt du groupe : plusieurs manière de le comprendre (intérêt commun ou de la majorité ou de la minorité...)

INTERPRÉTATION ÉCONOMIQUE DE LA SOLIDARITÉ DE GROUPE

Le problème de la confiance (Coleman) dans les situations de dilemme social : lorsqu'il y a émergence des normes, il y a possibilité que les gens ne les respectent pas. Les sanctions vont avoir tendance à fonctionner à l'intérieur d'un groupe, où les membres peuvent se surveiller ou se faire confiance parce qu'ils se surveillent. **Il va donc y avoir des particularités culturelles qui vont signaler l'appartenance pour permettre à des sentiments de confiance plus élevés d'émerger et ainsi à moins de soupçons de tricherie.**

—> ex : **Coleman** parle des diamantaires à Anvers qui appartiennent souvent à la communauté des juifs orthodoxes, qui se signalent par des vêtements qui les distinguent. Ce qui est important, c'est que ce métier où la capacité de tromper l'autre est importante et il y a un problème de confiance dans le marché des diamantaires. Le fait d'appartenir à

une culture commune exigeante va créer des liens entre les membres qui leurs permettent de se faire confiance.

On peut interpréter l'existence de groupes et la force de persistance de groupes car les gens se font davantage **confiance** car soumis à des **normes commune avec des capacités de sanction commune**. **Le groupe ferme l'espace coopératif**, en le rendant plus sûr parce que plus prévisible et soumis à des normes et sanctions particulières.

—> Cela compromet l'extension de la coopération.

CAPITAL SOCIAL

Weber dit deux choses : d'une part l'idée que **les groupes cherchent à dépasser la dualité entre éthique à usage interne et externe** (dignes de confiance car ils sont surveillés à l'intérieur de leurs groupes) et d'autre part **l'éthique universaliste fonctionne comme un principe particularisant**

Dans les relations écos aux USA au **début du 20ème**, les indivs sont confrontés à des appartenances de groupe. Surtout banquier ou médecin, on ne leur fait confiance pck on sait qu'ils appartiennent à un certain groupe car ces groupes valident certains types de comportement. Ce ne sont pas les membres à l'intérieur de ce groupe, mais les membres de certains groupes vont être considérés comme dignes de confiance car les normes de ce groupe appuient sur le rigorisme moral

SYNTHÈSE

3 temps formation des groupes

1 : Ds une situation de dilemme social ou se mettent en place normes de réciprocité, pas de cloture de groupes normalement

2 : Des normes culturelles particulières tendent à signaler l'appartenance à un groupe et donc que ces gens seront sanctionnés à l'intérieur de ce groupe si ils ne respectent pas ces normes de réciprocité. Ce la crée des groupes qui se signalent par des normes culturelles communes, ce qui indiquent qu'ils peuvent se faire confiance les uns aux autres

SÉANCE DU 03/12

Examen : il y aura un calendrier avec durée officielle (créneau horaire déterminé), en ligne

9. LA CRÉATION DE LA LÉGITIMITÉ

RAPPEL

Trois perspectives dans ce cours : Naturaliste, Culturaliste, Cout/intérêt (James Coleman notamment)

VALEURS COMMUNES

La vie sociale est liée à des sentiments de légitimité. **Il y a une légitimité de l'ordre social qui est non réductible à des calculs d'intérêts** (par ex : sentiments d'obligation)

Ce n'est pas non plus réductibles à des relations de domination, car sinon l'ordre ne serait pas perçu comme légitime.

Weber et Durkheim décrivent tout deux que les sociétés **obéissent à un ensemble de valeurs communes**. Le sociologue américain Talcott Parsons indique qu'il y a une continuité dans la théorisation socio de mise en évidence qu'**un ordre social repose sur des normes communes qui ne résultent pas d'un calcul d'intérêt**. Il indique que **tout ordre économique présuppose des normes communes**.

Les valeurs et les normes sont les point de référence qui permettent de résoudre les conflits par référence à un ordre supérieur accepté

Ces valeurs et normes supérieures constituent les point de référence de la légitimité au niveau des groupes constitués. Se pose ensuite le problème de relations entre les groupes.

RELATIONS ENTRE GROUPES ET LÉGITIMITÉ

Les groupes entre eux peuvent soit être dans une **logique de coopération extensive** avec des mécanismes de justification interpersonnelle (ex : pays membres des nations unies, mais compliqué) soit être dans une **relation de fermeture** avec des mécanismes de domination

LE MÉCANISME DE LA LÉGITIMATION

Il s'agit de trouver des **principes en amont qui permettent de définir un ordre acceptable pour tout le monde** (un principe supérieur qui règle). Il faut trouver un principe qui **stabilise les justifications et permettent aux acteurs sociaux de s'appuyer sur ce principe pour résoudre leurs conflits.**

WEBER : TYPES DE LÉGITIMITÉ

Max Weber considère qu'il y a fondamentalement 3 grands types de légitimité, qui se réfèrent à des principes supérieurs à chaque fois :

- **Charisme** : elle est attachée à une capacité de personnes qui vont se sentir capable d'entraîner les autres à les suivre vers un objectif, cela renvoie à des capacités psychologiques individuelles. Les études socio montrent que l'émergence de ces figures interviennent dans des situations sociales avec des tendances à l'anomie (avec perte des repères). Chez Weber, la figure charismatique est associée à une figure prophétique
- **Tradition** : l'idée d'un ordre légitime traditionnel est l'idée que **la tradition nous dépasse**. Il faut se référer à ce qu'il s'est toujours fait pour prendre des décisions dans une situation. La tradition est un facteur très puissant de référence à une résolution des conflits ou de la prétention à des intérêts contradictoires par référence à l'idée que 'on a toujours fait ainsi'. C'est l'idée d'un ordre supérieur aux intérêts des individus. La légitimité traditionnelle exerce un pouvoir important dans la mesure où la référence à une légitimité tradi est une ref à un principe supérieur qui règle les conflits
 - Ex : la pérennité dans le monde anglo-saxon du common law, principe de résolution de conflits devant des tribunaux par référence à des précédents (UK, USA...). Cela ne cherche pas à résoudre des conflits par référence à des principes généraux mais à des usages immémoriaux.
- **Ordre rationnel légal** : la légitimité rationnelle renvoie à une **légitimité rationalisée où il y a des règles**. Il y a des règles auxquelles on peut se référer. Ces règles s'établissent par libre entente (1. accord établis soit par contrat donc accord formalisé sur des finalités partagées ou des 2. valeurs de référence auxquels les acteurs adhèrent) ou par octroi et docilité (institution habilitée de donner des instructions). Selon Weber, ces règlements peuvent dériver d'une force supérieure au sens politique qui a le droit d'imposer des règlements. L'idée que la légitimité doit dériver d'un accord n'est pas récente (ex : les villes libres régies par des conseils aux moyen âge)

PLUSIEURS LÉGITIMITÉS POSSIBLES

La légitimité correspond à un **consensus social**. Mais **il y a plusieurs consensus possibles**, il peut y avoir conflit entre ces différentes légitimités.

Ce consensus ne repose pas nécessairement sur des formes explicites formalisées de contrat ou de consentement.

10. L'ARTICULATION DES QUATRE MODÈLES POUR L'INTERPRÉTATION DES NORMES

THÈSE DE DURKHEIM

La conscience individuelle est due à des représentations collectives. Ces représentations collectives forcent à un comportement « désintéressé » en deux sens :

- sacrifice de l'intérêt individuel au bénéfice de la collectivité
- pas de rapport direct avec l'intérêt individuel (ex : interdits alimentaires)

INTERPRÉTATION NATURALISTE DU MODÈLE DURKHEIMIEN DES NORMES

Cette interprétation est faite par Haidt Jonathan dans « *The righteous mind. Why good people are divided by politics and religion* » en 2012.

Selon lui, la thèse classique de Durkheim peut être interprétée de manière naturaliste : **l'espèce humaine tend à respecter des normes morales qui peuvent être expliqués comme le résultat d'une sélection naturelle.** En effet, certains traits permettent une plus grande adaptation. Cela permet d'aborder le rôle des émotions : il y aurait des intuitions liés à une dimension émotionnelle qui nous font réagir d'une manière ou d'une autre indépendamment d'une réaction rationnelle (ex : dégoût de l'inceste). Cela renvoie à l'idée de dispositions inconscientes qui provoquent ces attitudes. En conséquence, cette moralité (interprétée naturellement) n'a pas de rapport avec l'intérêt individuel.

—> ex : brahmanes ne peuvent pas manger cuisine préparée par castes inférieures, cela n'a pas d'intérêt et a rapport à la notion de pur/impur.

Haidt fait l'analogie avec « *Group selection for Adaptation to Multiple-Hen cages : selection Program and direct responses* » de Muir en 1996 qui étudie l'élevage de poules :

—> Dans procédures de sélection des poules pondeuses, les éleveurs ont remarqué que celles qui pondaient le plus étaient agressives entre elles. Les éleveurs ont donc sélectionné les groupes qui pondaient le plus et étaient le moins agressives. Sur plusieurs générations, cela crée des poules qui pondent bcp plus et qui sont très peu agressives (taux de mortalité chute de 67% à 8% et leur longévité augmente).

Explication de Haidt :

L'espèce humaine a été confrontée à des enjeux adaptatifs qui permettent d'expliquer des émotions typiques liées à la moralité. Ces émotions donnent lieu à des vertus importantes dans le cadre de la vie sociale. Il distingue les causes initiales qui ont donné naissance à des émotions et des vertus morales et ensuite les causes actuelles.

	Soin / nuisance	Honnêteté / tricherie	Loyauté / trahison	Autorité / subversion	Pureté / corruption
Enjeu adaptatif	Protection des enfants	Partenariat à deux	Formation de groupes solidaires	Formation de hiérarchies	Éviter les contaminations
Causes initiales	Détresse des enfants	Tricherie, coopération, tromperie	Menaces sur le groupe	Signes de domination et de soumission	Détritus, maladies
Causes actuelles	Choses mignonnes	Fidélité	Nations, équipes	Chefs	Idées taboues (racisme)
Émotions typiques	Compassion	Colère, gratitude, culpabilité	Fierté de groupe, hostilité aux traîtres	Respect, crainte	Dégoût

Description du tableau :

L'espèce humaine, par nature, aurait une sympathie particulière pour les petits enfants (surtout pour les siens). Cela peut être interprété comme un trait adaptatif car les enfants humains ne survivent pas seuls. Par ex chez les chimpanzés les mâles ne s'occupent pas des enfants. Il explique également que cela peut aussi être suscité par les choses 'mignonnes' qui ont des traits enfantins (ex : bébés animaux).

Les menaces sur le groupe (ex : causes naturelles) entraînent la formation de groupes solidaires auxquels sont associés des émotions de fierté de groupe, et une hostilité aux traîtres.

Tendance à la formation de hiérarchies : les signes de soumission ou de domination sont fréquents dans la vie sociales comme dans la vie animale. Les émotions liées à cela sont la possibilité du respect vis à vis de personnes jugées supérieures

Nous tendons spontanément (avec l'odeur par ex) à éviter de manger de la nourriture avariée, qui favoriserait les maladies.

INSUFFISANCE DE CE MODÈLE NATURALISTE : IMPORTANCE VARIATION CULTURELLE

On ne peut pas considérer que l'on est dans un monde où les valeurs morales sont stables indépendamment des variations culturelles.

- > Valeurs familiales : def de la familles différente ainsi que le rapport aux enfants (ex : polygamie)
- > Variation sur l'extension de la coopération et ses modalités (ex : droit de propriété)
- > Variation sur l'importance des groupes par rapport à leurs membres (ex : immigration)
- > Variation sur le sentiment hiérarchique et les inégalités (ex : diff régimes politiques)
- > Variation sur ce qui est considéré comme pur ou impur (ex : castes)
- > Autre exemple : aucune évolution des émotions n'explique l'interdit de l'homosexualité

Les émotions ne suffisent donc pas à expliquer les normes., les croyances ont une place importante.

Il y a une très grande variation des normes sur chacun des 5 sujets. Néanmoins, cela ne conduit pas nécessairement à un culturalisme qui insisterait uniquement sur la variation des normes mais plutôt au fait d'essayer de trouver des modèles qui permettent de comprendre la variation des normes (mécanismes de changement de ces normes).

FORCE DE L'INTERPRÉTATION DES NORMES PAR L'INTÉRÊT

Fondamentalement, **les intérêts permettent dans des situations de dilemme sociaux d'expliquer l'émergence de normes de réciprocité, la mise en place de sanctions pour garantir le respect de ces normes et l'importance des appareils de sanction.**

Les intérêts permettent **d'expliquer les inégalités**. Cela explique également l'identification au groupe considéré comme un quasi-acteur ayant ses propres intérêts, ce qui va susciter des conflits d'intérêt.

QUATRE LIMITES FONDAMENTALES DE L'APPROCHE PAR INTÉRÊTS

1. **Définition des intérêts**, qui ne va pas de soi. Qui a intérêt à quoi ? Tout le monde n'a pas des intérêts économiques équivalents. Ex : nos générations sont confrontés à croissance vs nature.
2. **Les intérêts posent le problème de la légitimité**. Les intérêts peuvent servir de base à la légitimation de normes dans la mesure où elles vont favoriser ces intérêts. C'est possible dans la mesure où les gens acceptent ces intérêts. Mais les intérêts ne sont pas suffisants pour assurer une légitimation en cas de conflit.
3. **Les sentiments moraux** : contre la tricherie, la domination unilatérale
4. **Importance des normes culturelles variables** (langue, histoire commune...). Les religions développent des normes de réciprocité. Ex : les religions

VERS UNE JUSTIFICATION RATIONNELLE DES NORMES

Max Weber dans la notion de légitimité renvoie de manière sous-jacente à l'idée que la légitimité est un ordre social accepté. Il y a plusieurs formes de légitimité. **Si les individus acceptent un ordre social, il est légitime pour eux.** Ce n'est pas réductible au respect de la légalité (ex : sectes).

Weber parle aussi de la tendance au dépassement des légitimités traditionnelles et charismatiques. **Le charisme et l'ancienneté ne suffisent pas, au bout d'un moment, ces deux types de légitimité fonctionnent moins** : cela conduit à raisonner sur d'autres sources de légitimité. Ce qui conduit à la def de la légitimité dite « moderne » basée sur le principe du consentement.

La recherche d'un raisonnement va conduire à des ordres perçus comme légitimes. Ex : principes de redistribution.

Habermas insiste sur la **dimension de discussion** pour la légitimation des normes. Pour assurer la légitimité, les émotions ne seraient selon lui pas suffisantes mais il faut des raisonnements même si il y a des désaccords.

Boudon insiste sur le fait que l'on ne peut pas se limiter au positivisme de **Weber** : nous avons de bonnes raisons d'adhérer à certaines normes, au-delà de la description d'états de fait. Il essaye de montrer que les gens raisonnent pour les normes auxquelles ils adhèrent ou rejettent. Ex : le travail des enfants nous choque.

La discussion porte notamment sur :

- **Les modalités de la coopération et son extension** (par ex normes de propriété)
- **Le rôle des groupes par rapport à leurs membres**
- **Les degrés d'inégalité acceptables**

Mais aussi sur les modalités de la famille et les intérêts légitimes

NÉCESSITÉ D'UNE INTERPRÉTATION HISTORIQUE

Idée que sur la base d'une justification rationnelle, il faut aborder l'évolution des systèmes normatifs. Il faut articuler les intérêts et leurs évolutions mais aussi sur la manière dont les sentiment de légitimité et l'évolution des valeurs interviennent.

Au-delà de la simple variation culturelle : possibilité d'articuler les mécanismes évolutifs (par exemple société agraire ou non de **Marx**) et les systèmes de légitimation.

HÉTÉROGÉNÉITÉ DES PERSONNES ET DES GROUPES SOCIAUX CONTEMPORAINS

Les différents groupes sociaux sont plus ou moins orientés vers la discussion, il y a une tendance à la fermeture des groupes sociaux et la discussion est bloquée. **Les inégalités d'informations disponibles et du niveau d'éducation jouent énormément** (ex : les moins éduqués votent pour Trump). Les indivs ont des capitaux sociaux différents.

Existence d'un « inconscient social » : ensemble des présupposés admis tacitement, non soumis à la critique comme par ex idée que l'homosexualité ne serait pas naturelle (mais pourtant présente chez animaux).

On tend à se conformer à ce que pensent les autres membres du groupe auquel on appartient, il n'y aurait pas donc de vraie discussion. Le fait d'appartenir à un groupe crée une tendance à la conformité car il est difficile de se détacher du groupe où l'on trouve appui et soutien.

Il y a des phénomènes d'irrationalité dans la vie sociale : on a tendance à croire vrai ce que l'on désire. C'est **Elster** que parle de cet élément.

—> **La justification rationnelle des normes se heurte toujours à différents obstacles vers la mise en place d'une discussion purement rationnelle.**