

## IDENTITE ET APPARTENANCE SOCIALE

Christian Lazzeri

Proposer comme titre de cet article «identité et appartenance sociale » c'est déjà suggérer, quelle que soit la thèse qu'on peut soutenir par ailleurs, qu'il existe au moins un rapport possible entre ces deux notions et que ce rapport vaut sans doute la peine d'être examiné. Il faut croire cependant que cette simple suggestion initiale est déjà trop lourde pour être acceptée puisque certains auteurs suggèrent que le fait d'oser simplement accoler ces notions témoigne d'une singulière confusion intellectuelle. Dans son livre *L'incandescent* Michel Serres s'insurge ainsi contre l'idée que l'identité, et en particulier l'identité individuelle, pourrait avoir quelque chose à voir avec l'appartenance naturelle ou sociale. Au plan formel, chacun sait qu'en mathématiques la proposition *P identique à P* s'écrit de la façon suivante :  $P \equiv P$  et que *P appartient à X* s'écrit ainsi :  $P \in X$ . Manifestement, être *identique à..* et *appartenir à...* constituent deux relations tout à fait distinctes qu'il est impossible de confondre. Verdict de Michel Serres: «la confusion entre appartenance et identité commence donc par une grave faute de raisonnement que sanctionnerait le maître d'une classe élémentaire»<sup>1</sup>. Cependant, au-delà de ce défaut élémentaire, accoler l'identité à l'appartenance c'est en outre confondre ce qui relève de *l'ontologie* (identité individuelle) et ce qui relève de *l'anthropométrie* (appartenance). C'est tout bonnement confondre l'être individuel avec les différentes classifications naturelles et sociales possibles qui procèdent d'un souci de catégorisation dont l'enjeu premier est toujours l'inclusion ou l'exclusion d'un individu selon le côté de la frontière où il se trouve. Une telle pratique, activement favorisée par tous les Etats, est une pratique dangereuse, selon Serres, qui consiste à réduire l'identité individuelle à l'une de ses composantes. Mais la réduction est évidemment un acte d'emprisonnement et donc un coup de force contre l'identité individuelle qui ne peut jamais être épuisée ou décrite même par le croisement de toutes les appartenances concevables dont elle constituerait le point de recoupement. Second verdict de Michel Serres: «la faute de logique devient un crime social et politique». Sans doute, Serres est-il fondé à contester ce type de relation entre identité individuelle et appartenance s'il s'est jamais trouvé quelqu'un qui soutienne que la subsomption de l'individu sous telle ou telle catégorie définit l'identité individuelle autrement que pour des raisons de contrôle social ou de stigmatisation. Mais il n'est pas sûr que ce soit le cas et, lorsque des philosophes ou des théoriciens des sciences sociales parlent d'appartenance ce n'est certainement pas dans le but de prétendre épuiser l'identité individuelle au moyen de classifications d'appartenance. Bien plutôt, il s'agit en général pour eux de se demander si la propriété par laquelle un individu appartient à une classe dont tous les membres la possèdent définit un rapport social particulier entre l'individu et le groupe considéré et de quelle nature est

---

<sup>1</sup> M. Serres, *L'incandescent*, Le Pommier 2002, pp. 113-118.

ce rapport ? La possession d'une propriété commune à l'individu et au groupe social entraîne-t-elle une intégration sociale du premier au second ? Définit telle la base d'un rapport d'allégeance de l'individu au groupe social ? Engendre-t-elle des rapports de solidarité entre les membres du groupe ? Constitue-t-elle une condition nécessaire pour la participation de l'individu aux actions collectives du groupe ? Existe-t-il une concurrence explicative entre l'intérêt et l'identité pour rendre compte de cette intégration et de cette participation ? Inversement, peut-on soutenir qu'une relation d'appartenance conforte ou renforce chez un agent l'existence de cette propriété commune ? Peut-on aller jusqu'à soutenir que le désir d'appartenance sociale d'un agent la lui fait acquérir, contribuant ainsi à modifier son identité ? Même au prix d'un zéro en mathématiques, ce sont ces questions que l'on souhaiterait aborder avec les théoriciens des sciences sociales, plutôt que celle qui consiste à savoir si une catégorisation d'appartenance épuise la réalité de l'identité individuelle. Face à la difficulté d'aborder cet ensemble de questions de front, on cherche, dans ce qui suit à les traiter à partir de l'une d'entre elles qui constitue certainement une bonne «porte d'entrée» pour définir les rapports entre identité individuelle et l'appartenance sociale, à savoir celle de la concurrence explicative entre identité et intérêt. Dans la première section de cet article, on énonce les difficultés préliminaires auxquelles se trouve immanquablement confrontée une telle entreprise et qui lui imposent une série de restrictions théoriques dont certaines peuvent être surmontées. Dans la seconde section on expose les thèses et les arguments des théoriciens du choix rationnel concernant l'intégration de l'individu dans le groupe social à partir de comportements maximisateurs qui prétendent faire l'économie du concept d'identité en le réduisant purement et simplement à une rationalisation de l'intérêt, à une fonction d'utilité, ou une question de coûts de transaction. Enfin, on tente de montrer dans la troisième section qu'il est difficile de contourner ce concept pour penser les rapports d'identification, d'intégration et d'allégeance de l'individu au groupe social à partir des ressources théoriques qu'offrent les théories de l'identité, de la reconnaissance, de l'empathie et des conventions.

### *I. Quelques difficultés préliminaires*

La première difficulté surgit à propos de la notion d'appartenance qui se révèle d'emblée problématique. De quelle appartenance s'agit-il en effet ? Les groupes d'appartenance sont très nombreux: on appartient à tous les groupements possibles depuis les groupes les plus superficiels et les plus éphémères jusqu'aux groupes ethniques «primordiaux» et aux groupes nationaux en passant par tous les groupes sociaux intermédiaires comme la classe, l'association professionnelle ou culturelle, le parti politique, ou la confrérie religieuse. Il n'est donc pas facile de construire un concept d'appartenance au groupe en général sans spécifier de quoi on parle et la spécification a pour inconvénient évident de restreindre les propositions qu'on énonce mais il n'existe pas de solution satisfaisante sur ce point, en particulier dans le cadre d'un article. La seconde difficulté concerne les modalités de l'appartenance qui ne sont pas de même nature en ce qui concerne les groupes de socialisation originaire et les groupes à l'égard desquels il existe une intégration sociale sous forme d'une «entrée» sous des conditions définies. Dans le premier cas on a affaire à des acquisitions de savoir-faire, de savoirs, de dispositions, de compétences liées à des processus d'éducation qui s'effectuent dans le cadre de la société primaire ; dans le second cas on a affaire à

l'acquisition de toutes ces capacités par le biais d'une socialisation secondaire<sup>2</sup>. Les logiques d'acquisition des propriétés communes aux membres d'un même groupe social sont différentes et ne possèdent pas les mêmes effets: dans le second cas on s'accorde à considérer que la «socialisation anticipatrice» qui commande l'intégration sociale (cf. *infra*) consent une mobilité sociale plus importante à l'individu que la socialisation originare. La troisième difficulté, qui peut se combiner à la seconde, se rapporte à la différence de modalité des relations d'appartenance de l'individu au groupe social. Ces modalités diffèrent en effet selon qu'on a affaire à des associations volontaires, c'est-à-dire des types de groupes dans lesquels on est libre d'entrer et de sortir, ou à des associations involontaires qui représentent une appartenance à des groupes sociaux que l'on souhaiterait abandonner si on pouvait le faire, mais que l'on ne peut abandonner parce que le coût de sortie se révèle trop élevé ou impossible à acquitter<sup>3</sup>. La relation d'appartenance ne possède pas le même sens dans le premier et le second cas et ne produit pas les mêmes effets sur les individus. Une quatrième difficulté réside dans le fait que l'appartenance se décline encore selon des modalités qui ne recoupent pas celles qu'on vient d'évoquer: les psychologues sociaux qui s'intéressent aux rapports entre les groupes sociaux ont montré que la position sociale du groupe conditionne la pratique et la représentation de l'appartenance et que l'indice d'individualisation ou d'homogénéisation des membres du groupe varie avec le statut social de celui-ci : schématiquement, le premier est très prononcé pour les groupes de statut élevé et le second l'est pour les groupes à faible statut. Cela produit des conséquences très différentes en termes de sentiment d'appartenance: dans le premier cas, l'appartenance est pensée sur le modèle d'une insertion dans une «collection» d'individus où les caractéristiques personnelles distinctives sont largement dominantes; dans le second cas elle est pensée sur le modèle de l'intégration dans un «agrégat» où les propriétés collectives prédominent<sup>4</sup>.

Le concept d'identité, dont tout être doit disposer pour être quelque chose, ne présente pas moins de difficultés que celui d'appartenance, dont la première est qu'il peut être défini selon deux perspectives opposées. Selon l'une d'entre elles, l'identité désigne une propriété ou un ensemble de propriétés considérées comme essentielles à la définition des individus. Ces propriétés, qu'elles soient naturellement données ou construites par le monde social, possèdent une existence *objective* et doivent être «découvertes» par les agents, avec la possibilité qu'ils puissent se tromper à leur sujet: il importe donc moins de savoir comment ils se définissent eux-mêmes que de savoir d'abord ce qu'ils sont<sup>5</sup>. Cette conception «forte» de l'identité vaut aussi bien au niveau collectif qu'individuel. Dans le cas d'un individu elle renvoie à la difficulté, voire à l'impossibilité de perdre ses attributs définitionnels et aux effets déterminants qu'ils exercent sur le comportement et il en va de même dans le cas du groupe social ; cela implique en outre une forte tendance à l'homogénéisation du groupe dont tous les membres possèdent de façon variable

<sup>2</sup> P. Berger & Th. Luckman, *La construction sociale de la réalité*, Klincksieck, 1986, pp. 178, sqq.

<sup>3</sup> G. Brennan & Ph. Pettit, *Economy of esteem. An essay on civil society*, Oxford UP, 2004, pp. 225, 315.

<sup>4</sup> F. Lorenzi-Cioldi, *Dominants et dominés. Les identités des collections et des agrégats*, Presses univ. de Grenoble, 2009, chap. V ; *id.* et A-C. Dafflon, « Rapports entre groupes et identité sociale », in *La construction sociale de la personne*, J.L. Beauvois, N. Dubois, W. Doise eds, Presses univ. de Grenoble, 1999, pp. 131-145 ; A-C. Dafflon, « Perception d'homogénéité dans les groupes. Effet des positions statutaires respectives », in *ibid.* pp. 147-155 ; J-C. Deschamps, « Social identity and relation of power between groups », in H. Tajfel, *Social identity and intergroup relations*, Cambridge UP, 1982.

<sup>5</sup> M. Hogg & D. Abrams, (eds) *Social identifications: A social psychology of intergroup relations and groups processes*, Cambridge MA, Harvard UP, 1988, p. 2 ; R. Jenkins, *Social identity*, Routledge, 1996, p. 4.

le même ensemble de propriétés déterminantes, ce qui engendre un degré élevé de cohésion sociale pour le groupe et un long processus d'intégration sociale lorsqu'il n'est pas complètement fermé. Une autre conception de l'identité met au contraire en avant le facteur individuel et décisionnel dans la construction de celle-ci: les individus décident de ce qu'ils sont et se font être ce qu'ils ont décidé d'être au moyen de l'auto-catégorisation et des comportements que celle-ci entraîne<sup>6</sup>. Dans ce cas, la connaissance de leur identité est toujours adéquate puisqu'il ne s'agit que de se référer à ce qu'on a décidé d'être: ainsi se définir soi-même c'est inmanquablement savoir ce que l'on est<sup>7</sup>. Mais comme les choix et les décisions varient, l'identité auto-construite devient ainsi contingente, variable, fluide, «négociable» dans les interactions avec l'environnement social et multiple en raisons des différents rôles endossés par les agents sociaux en fonction de leurs décisions. Une telle conception de l'identité «faible», largement dominante dans les sciences sociales et la philosophie contemporaines, débouche sur une conception du groupe social dont la cohésion est relativement lâche et dont les frontières sont poreuses<sup>8</sup>. L'appartenance au groupe ne se comprend évidemment pas de la même manière selon que l'on se réfère à l'une ou l'autre de ces acceptions de l'identité.

La seconde difficulté est que l'identité - que l'on s'en forme une conception forte ou faible - ne comprend pas seulement les propriétés naturelles, ou les propriétés choisies et socialement construites par les agents, elle doit aussi inclure la *perception* et l'*évaluation* qu'ils font de ces propriétés. On peut considérer que l'une et l'autre ne constituent que le «reflet» des propriétés objectives partagées par les membres du groupe à la manière dont la conscience de soi reflète les états de conscience qu'elle prend pour objet ; on peut aussi considérer qu'elles précèdent les choix d'auto-construction de l'identité. Mais on peut soutenir, à l'inverse, que cette perception et cette évaluation dépendent aussi et surtout de la façon dont les membres perçoivent la manière dont elles sont perçues de l'extérieur et que cette perception a des conséquences sur leur manière d'accepter ou de construire leur identité<sup>9</sup>: la reconnaissance ou la dépréciation dont un groupe fait l'objet peuvent ainsi jouer un rôle décisif dans la perception et l'évaluation qu'ont les membres du groupe de leur identité collective, donc de la manière dont ils se perçoivent réciproquement<sup>10</sup>. Pour compliquer encore les choses, ces questions font l'objet de traitements aussi bien par les sciences humaines comme la psychanalyse ou la psychologie sociale que des sciences sociales comme la sociologie ou l'ethnologie, sans parler de la philosophie elle-même, de sorte qu'il faut

<sup>6</sup> J. Turner, P. Oakes, «Self categorization theory and social influence», in P. B Paulus, ed, *The psychology of group influence*, Hillsdale NJ Erlbaum, 1989; M. Moerman, «Being Lue: uses and abuses of ethnic identification», in J. Helm, ed, *Essays in the problem of tribe*, Univ. of Washington Press, 1968, pp. 153-169.

<sup>7</sup> F. M. Deng, *War of visions: conflict of identity in Sudan*, Brookings, 1995, p. 1; P. Katzenstein, *The culture of national security and identity in world politics*, Columbia UP, 1996, p. 59; St. Hall, *Identités et cultures. Politiques des cultural studies*, eds. Amsterdam, 2008, pp. 267-270 ; K. A. Appiah, *The ethics of identity*, Princeton UP, 2005, pp. 62-66.

<sup>8</sup> R. Brubaker, «Au-delà de l'identité», in *Archives de la recherche en sciences sociales*, n° 139, 2001 p. 74 ; et *id. ethnicity without groups*, Cambridge Harvard UP, 2004, pp. 7-27 ; A. Sen, «Social identity», in *Revue de philosophie économique*, n° 9, 2004, pp. 10, sqq.

<sup>9</sup> P. Oakes, S. Alexander Haslam, J. Turner, «Construction de l'identité à partir du contexte », in J-C. Deschamps, F. Morales, St. Worchel (sous la direction de) *L'identité sociale. La construction de l'individu dans les relations entre groupes*, PUG, 1999, pp. 112 sqq. ; P. Bourdieu, *La Distinction. Critique sociale du jugement*, Minuit, 1979, p. 281.

<sup>10</sup> A. Wendt, *Social theory of international politics*, Cambridge UP, 1994, p. 395; Ch. Lazzeri, «Multiple self et reconnaissance: les processus de construction de l'identité», in A. Le Goff et M. Garrau, *Parcours de la reconnaissance. Le temps philosophique*, n°13, 2009.

croiser tout un ensemble de savoirs pour tenter de cerner des phénomènes aussi complexes. En dernier lieu, il existe une importante littérature sur ces questions depuis au moins un siècle et demi et il sera vraiment difficile de discuter ne serait-ce que de ses contributions les plus importantes dans un espace aussi limité. Il n'est pas impossible, malgré ces difficultés, d'essayer de discuter un problème important concernant les interactions entre identité individuelle et identité collective : c'est ce qu'on tente de faire dans les sections qui suivent.

## II. Rationalité maximisatrice, identification et solidarité.

La meilleure manière de poser la question que l'on souhaite traiter (cf. *supra*) est peut-être de se référer aux théoriciens, qui, comme Serres, pensent que cette question du rapport entre identité individuelle et identité collective est mal posée ou bien qu'elle conduit à des impasses lorsqu'elle est posée en termes d'identité. On pense en particulier aux théoriciens qui soutiennent que la possession ou l'acquisition d'une identité sociale par appartenance à une ethnie ou un groupe social quelconque reposent sur une thèse confuse, simpliste voire contradictoire qui n'explique rien parce qu'elle recourt à des concepts «magiques», non opératoires ou simplement réductibles à autre chose qu'eux, quand ils ne sont pas néfastes pour la philosophie sociale. Ces théoriciens soutiennent que l'appartenance à un groupe quelconque ne produit aucun effet sur l'identité individuelle et que celle-ci ne rend compte d'aucune forme d'appartenance à un groupe social. Ils soutiennent que pour penser les relations d'appartenance d'un individu à un groupe il faut recourir à d'autres facteurs explicatifs. Bref, si un individu s'identifie à un groupe social quelconque, cette identification s'explique autrement qu'en recourant à son identité et à celle du groupe. Une telle approche théorique se rencontre à des degrés divers chez des sociologues, des politistes et des ethnologues qui défendent les thèses de la théorie du choix rationnel comme M. Banton, R. Hardin, M. Hechter ou J. Coleman<sup>11</sup>, ainsi que chez certains économistes comme G. Akerlof et R. Kranton<sup>12</sup>, chez des théoriciens de la mobilisation des ressources comme M. Zald et J. McCarthy ou A. Oberschall<sup>13</sup>, mais aussi chez des théoriciens des *cultural studies* comme St. Hall ou K. A. Appiah<sup>14</sup>, des sociologues critiques comme R. Brubaker ou enfin des théoriciennes du féminisme comme J. Butler ou N. Fraser<sup>15</sup>. Plusieurs de ces auteurs ont en commun d'avoir réagi avec vigueur à une thèse très présente dans l'anthropologie américaine des années 50 et 60 et défendue par des anthropologues comme Edward Shils et Clifford Geertz sous le titre de théorie du

<sup>11</sup> M. Banton, *Racial and ethnic competition*, Cambridge UP, 1983, pp. 100, sqq.; J. Coleman, *Foundations of social theory*, Harvard UP 1990; R. Hardin, *One for all. The logic of group conflict*, Princeton UP, 1991; M. Hechter, «The contribution of Rational choice theory to macrosociological research», in *Sociological Theory*, vol. 6, 1988; *id.* et S. Kanazawa, «Sociological rational choice theory», in *Annual review of sociology*, n° 23, 1997.

<sup>12</sup> G. Akerlof & R. Kranton, «Identity and the economics of organizations», in *Journal of economic perspectives*, vol. 19, n° 1; *id.* *Identity economics. How our identity shape our works, wages and well-being*, Princeton UP, 2010. Ces économistes utilisent le concept d'identité, mais, comme on va le voir, en l'intégrant dans une fonction d'utilité, ils la réduisent à un intérêt.

<sup>13</sup> J. D. McCarthy & M. N. Zald, 1980, « Social Movement Industry », *Research in Social Movements, Conflict and Change*, n° 3; Anthony Oberschall & Kim Hyojoung, 1996, «Identity and Action», *Mobilization: an International Journal*, vol. 1, n° 1, pp. 64-65.

<sup>14</sup> St. Hall, *Identités et cultures. Politiques des cultural studies*, Eds Amsterdam, 2008; A. K. Appiah, *The ethics of identity*, Princeton UP, 2004.

<sup>15</sup> ; N. Fraser, *Qu'est-ce que la justice sociale ? Reconnaissance et redistribution* La Découverte, 2005 ; J. Butler, *Trouble dans le genre*, La Découverte 2005.

«primordialisme». Shils dans son article «Les liens primordiaux, personnels et sacrés» de 1957, et Geertz dans son article «The integrative revolution» de 1963<sup>16</sup> défendaient l'idée selon laquelle l'identité d'un groupe ethnique se fonde sur des liens de parenté élargis entre les membres du groupe qui possèdent des origines parentales communes fictives (mythiques) ou réelles, se réfèrent à un culte religieux partagé, parlent une langue ou un dialecte commun et possèdent éventuellement des caractéristiques physiques voisines. Ce type de lien familial élargi qui s'étend au clan, à la tribu et contribue à la culture d'une minorité nationale, manifeste un pouvoir d'obligation assez intense pour les membres du groupe qui possèdent ces propriétés communes sous la forme d'un devoir moral de solidarité envers les siens. Cette solidarité, qui mêle une composante familiale élargie, des composantes religieuses et linguistiques exprime son intensité dans des attachements et des allégeances très fortes de l'individu au groupe, intégration et allégeance qui s'expriment essentiellement de façon émotionnelle et sont donc difficiles à expliquer pour l'individu lui-même qui en découvre en général seulement les effets. C'est ce sentiment non rationnel «d'identité découverte» et d'appartenance qui fait fusionner le sentiment de l'identité individuelle et collective que Shils et Geertz qualifient de «lien primordial» qui se conserve et résiste même au sein de la réalité d'un État moderne, comme cela se vérifie dans de nombreux États contemporains en voie de modernisation. Le problème auquel se heurte l'approche primordialiste, est qu'elle invoque des forces sociales de solidarité adossées à une conception élargie de la parenté sans vraiment fournir d'explication des raisons pour lesquelles ces mêmes liens de parenté exercent un effet de solidarité aussi intense. En outre, les liens de parenté ne se superposent pas complètement aux liens ethniques entre individus et l'allégeance à un groupe social pour des raisons linguistiques culturelles et religieuses peut se révéler indépendante de tout rapport de parenté. Enfin, cette approche n'invoque pas un principe d'explication généralisable puisqu'il faudra bien recourir à d'autres principes pour rendre compte de l'appartenance à d'autres types de groupes sociaux comme les nations, les classes où tous les groupes intermédiaires qui possèdent cependant une identité collective. En bref, la thèse primordialiste – que l'on pourrait tenir pour une variante du communautarisme – part simplement des liens sociaux primordiaux en tant qu'ils sont *donnés* comme un fait social et elle souffre d'un déficit d'explication concernant la nature du lien social familial sur lequel elle s'appuie; elle ne réussit pas vraiment à rendre compte de l'appartenance ethnique dans sa généralité, et se révèle à court d'explication concernant les autres modalités de l'appartenance sociale.

C'est contre une telle conception de l'appartenance ethnique que s'inscrivent en faux les sociologues, ethnologues, politistes, et économistes qui se revendiquent tout à la fois de l'individualisme méthodologique, de la théorie du choix rationnel et, pour certains d'entre eux, de la théorie de la mobilisation des ressources. Pour ces auteurs, on doit pouvoir se passer de la notion d'identité pour penser le mécanisme d'appartenance et d'allégeance aux groupes sociaux ethniques, nationaux, voire à la classe elle-même et pour penser la relation qui existe entre l'individu et le groupe social. On doit pouvoir remplacer cette notion opaque qui décrit des comportements irrationnels par une reconstruction rationnelle qui lui substitue des processus intelligibles et qui montre en outre que les individus eux-mêmes se conduisent rationnellement

---

<sup>16</sup> E. Shils, « Primordial, personal, sacred and civil ties », in *British journal of sociology*, n° 8, 1957, pp. 130-147; Cl. Geertz, « The integrative revolution. Primordial sentiments and civil politics in the new States », in C. Geertz, ed. *Old societies and new states*, The free Press of Glencoe, 1963, pp. 105-157.

dans la mise en œuvre de stratégies d'appartenance. Pour certains sociologues critiques, la notion d'identité se révèle tout à la fois surdéterminée et contradictoire: on l'emploie, selon Brubaker pour désigner les modes d'actions non instrumentaux, mais aussi pour mettre l'accent sur l'auto-compréhension des agents plus que sur leur intérêt ; pour désigner la similitude entre les individus aussi bien que leur invariance dans le temps ; pour définir leurs propriétés essentielles aussi bien que leurs propriétés contingentes. Bref, «l'identité [...] supporte une charge théorique polyvalente, voire contradictoire. Avons-nous besoin d'un terme si lourdement chargé, si profondément ambigu ?»<sup>17</sup>. Pour les théoriciens des *cultural studies*, et certaines théoriciennes féministes, la notion d'identité comporte un inévitable risque d'essentialisme qui menace de naturaliser les identités et donc de les rendre immuables en les enfermant dans des frontières rigides qui font écran à la perception de leur transformation mais compromettent en outre celle-ci, alors même que les identités sont des constructions sociales contingentes<sup>18</sup>. Bref, non seulement on doit renoncer à un concept «magique» et socialement inapproprié, mais on doit pouvoir se référer à un concept qui respecte l'économie de l'explication et rende compte de toutes les formes d'appartenance et d'allégeance des individus à l'égard des groupes sociaux. A moins d'en proposer une conception radicalement différente de celle des primordialistes et des communautariens. Sans entrer dans le détail des travaux de tous ces auteurs et de tous ces courants, on prendra pour fil conducteur (cf. *supra*) les thèses présentées par les théoriciens du choix rationnel qui visent à écarter tout recours au concept d'identité, ou à réduire celui-ci à des concepts jugés plus fondamentaux en termes explicatifs.

En substance, la thèse que partagent des théoriciens comme R. Hardin, M. Banton, M. Hechter, J. Coleman, M. Zald et J. McCarthy est que les individus sont essentiellement déterminés dans leur conduite par la recherche et la satisfaction de leur intérêt exclusif et que cette recherche implique une option en faveur de la rationalité de l'action. Par définition, une action intéressée est de nature rationnelle du fait qu'un avantage individuel se définit par le résultat net du gain moins le coût. Pour pouvoir connaître et rechercher ce gain, il faut donc être capable de le séparer réellement du coût et seule une opération rationnelle permet d'opérer une telle séparation, tout comme une conduite rationnelle permet de minimiser le coût et de maximiser le gain à partir des contraintes de ressources disponibles et des opportunités d'actions dépendant de l'environnement social et des actions déjà réalisées<sup>19</sup>. Ainsi, l'intérêt ne peut être connu, recherché, et obtenu que de façon rationnelle (indépendamment de toute satisfaction accidentelle) au sens où son contenu n'est jamais séparable de l'opération rationnelle de sa définition et de sa mise en œuvre. À partir de là, comment penser la relation d'appartenance entre un individu et un groupe social ? En prenant appui sur la prémisse anthropologique de l'agent maximisateur, on peut avancer quatre thèses dont les trois premières sont compatibles entre elles. 1°) En lieu et place du concept d'identité, certains théoriciens comme Coleman et Hardin se réfèrent au concept *d'identification*. L'identification à un individu ou à un groupe social ne présuppose pas le recours au concept d'identité des protagonistes pour en rendre compte : elle peut se produire indépendamment de la similitude de leurs identités respectives. Disposer, en effet, d'une identité quelconque n'empêche

<sup>17</sup> R. Brubaker, «Au-delà de l'identité», *op. cit.*, p. 72.

<sup>18</sup> St. Hall, *Identités et cultures*, *op. cit.* pp. 270, sqq. ; N. Fraser, *Qu'est-ce que la justice sociale ? Reconnaissance et redistribution*, *op. cit.* p. 79.

<sup>19</sup> R. Hardin, *One for all*, *op. cit.* pp. 46-47, M. Banton, *Racial and ethnic competition*, *op. cit.*, pp. 104, sqq; M. Hechter, «The contribution of Rational choice theory to macrosociological research» *op. cit.* pp.202, sqq.; *id.* et S. Kanazawa, «Sociological rational choice theory», *op. cit.* pp. 194, sqq.

pas de s'identifier à des membres différents de soi-même qu'il s'agisse de différences de fonction, de statut social, de profession, de genre ou d'autres propriétés sociales. Dans *Foundations of social theory*, Coleman a dressé une liste des différents types d'identifications qui ne reposent nullement sur un partage d'identité. L'identification se produit en effet entre différents membres d'une même famille; elle se produit entre un citoyen et sa nation; elle a lieu entre un subordonné et un supérieur hiérarchique, qu'il s'agisse d'un maître ou d'un employeur; elle existe entre un individu et un groupe social, ou encore entre des groupes sociaux ou des organisations<sup>20</sup>. Or, il n'y a pas de dénominateur commun d'identité entre tous ces cas qui rendrait compte du processus d'identification. Si cette observation est correcte, il doit donc exister une explication qui ne fait pas appel à l'identité pour rendre compte de l'identification entre individus ou à un groupe social. Compte tenu des prémisses de Hardin et Coleman on doit chercher cette explication du côté des comportements de maximisation rationnelle de l'intérêt. 2°) D'autres théoriciens comme Hechter, Banton, Becker et Coleman (qui recourt à (1) et (2) à la fois), substituent à l'identité le concept de *solidarité*. Cependant celui-ci ne peut demeurer opératoire qu'à la condition que la solidarité soit comprise comme la résultante d'une série de comportements égoïstes coordonnés de façon optimale sous certaines conditions d'organisation sociale qui permettent au groupe de contrôler le comportement de ses membres au moyen d'incitations et de sanctions<sup>21</sup>. 3°) Un troisième ensemble de théoriciens comme Akerlof, Oberschall et Hyojoung conserve une certaine fonction à l'identité mais entreprend d'intégrer celle-ci dans la logique de la maximisation individuelle de la satisfaction lorsqu'elle n'est pas soumise à des contraintes contradictoires, la réduisant ainsi – contrairement aux primordialistes - à une ressource utilisable aussi bien par l'individu que par le groupe auquel il appartient. 4°) Un dernier ensemble de théoriciens comme M. Macy et R.H. Turner conserve lui aussi une fonction à l'identité mais adopte une logique de compromis en distribuant l'identité et l'intérêt sur la formation de groupes distincts dans leur structure et leur finalité, ce qui engendre une conception différenciée de l'appartenance. Les trois premières thèses (partiellement la quatrième) pourraient être placées sous les auspices de la déclaration de G. Becker pour qui : «l'approche économique fournit un cadre unifié pertinent pour comprendre tous les comportements humains»<sup>22</sup>. On peut maintenant aborder ces différentes thèses en détail en examinant dans l'ordre la solidarité, l'identification, l'identité instrumentale et la conception plurielle de l'appartenance. Avant d'entrer dans l'explication proprement dite, on peut définir un groupe social comme un ensemble d'individus en interaction avec des règles fixées d'organisation, plus ou moins efficace, qui détermine les rapports de ses membres et définissent leurs attentes réciproques les uns à l'égard des autres. Ces règles organisationnelles, qu'elles soient très élaborés et contraignantes ou très lâches n'en définissent pas moins une relation d'appartenance qui différencie les membres du groupe des non membres au moyen d'une

<sup>20</sup> J. Coleman, *Foundations of social theory*, op. cit. pp. 157, sqq.

<sup>21</sup> M. Hechter, *Principles of group solidarity*, Univ. of California Press, 1988, pp. 10 et chap. III; G. Becker, *Treatise on family*, Harvard UP, 1991, p. 295.

<sup>22</sup> G. Becker, *The economic approach to human behavior*, part I, Univ. of Chicago Press, 1976, p.14., «Tout comportement humain, écrit encore Becker, peut être conçu comme mettant en jeu des participants qui maximisent leur utilité à partir d'un ensemble stable de préférences qui accumulent la quantité optimale d'information et autres intrants sur une variété de marches», *ibid.* Cf. aussi, E. Lazear, «Economic imperialism », in *Quarterly journal of economics*, vol. 115, n° 1, pp. 99-146.



frontière qui sépare le «nous» du «eux», que la frontière soit rigide ou poreuse<sup>23</sup>.

1°) La thèse de la solidarité défendue par Hechter soutient que les individus forment des groupes sociaux lorsqu'ils désirent produire des biens privés qu'ils ne peuvent produire seuls: ils doivent pour cela se coordonner, c'est-à-dire organiser leurs interactions au moyen de règles de décision qui permettent une action collective efficace du groupe, en particulier, celle qui consiste à collecter à l'intérieur du groupe les ressources nécessaires à la production du bien en question. L'organisation de la contribution des membres du groupe constitue un problème de premier ordre de l'action collective. Dans cette perspective, l'action du groupe doit affronter le problème de la défection de certains de ses membres dans la ligne du paradoxe de l'action collective étudié par Mancur Olson<sup>24</sup>. La solidarité des membres du groupe vise à surmonter la possibilité d'une stratégie dominante de défection et elle repose sur l'obligation dont les membres font preuve à l'égard des normes internes du groupe. Cette obligation dans le contexte de la défection d'agents maximisateurs ne manifeste son efficacité que s'il existe en même temps une *dépendance* effective des membres à l'égard du groupe. Or, cette dépendance croît à proportion de la capacité du groupe à monopoliser l'offre du bien demandé par les membres, ce qui signifie qu'elle est au plus bas lorsque des groupes concurrents peuvent réaliser une offre semblable, ou lorsqu'il est possible de se procurer directement le bien désiré sur un marché<sup>25</sup>. Dès lors, plus le groupe se trouve en situation de monopole dans la production et la distribution du bien, plus le coût de sortie du groupe en termes d'opportunités et de bénéfices perdus pour les individus est important et plus la dépendance des membres est grande à son endroit. Cette dépendance se trouve renforcée lorsqu'il existe des mécanismes de contrôle et de sanction à l'égard des membres non coopérants. Il s'agit là du problème de second ordre de l'action collective. Dans ces conditions, Hechter peut en conclure que la solidarité des membres du groupe est une fonction de leur dépendance et du contrôle exercé sur eux par les structures du groupe<sup>26</sup>. D'autres approches théoriques fondées sur des principes identiques, mais recourant à des schémas de coordination décentralisés, aboutissent aux mêmes résultats. La thèse soutenue par M. Banton, par exemple, est que les individus maximisateurs apprennent dans le cadre des relations sociales primaires (*Gemeinschaft*) que la réciprocité consiste à percevoir l'interdépendance des intérêts individuels et donc les avantages de la coopération. Les obligations réciproques qu'ils contractent dans cette sphère et qu'ils étendent ensuite à toutes les relations sociales (*Gesellschaft*) se fondent sur l'utilitarisme de la règle. On se conforme aux règles de réciprocité dans la mesure où elles garantissent la maximisation de l'utilité individuelle en protégeant la coopération et aussi longtemps que les coûts de conformité à la règle ne compromettent pas cette maximisation<sup>27</sup>. Cette coopération qui constitue le groupe, fonde l'appartenance de ses membres et définit ses frontières en le distinguant de ce qui n'est pas lui. La théorie du capital social de J. Coleman qui

<sup>23</sup> R. Merton, *Éléments de théorie et de méthodes sociologiques*, Plon, 1965, p. 240 et M. Hechter, *Principles of group solidarity*, *op. cit.* p. 16.

<sup>24</sup> M. Olson, *La logique de l'action collective*, PUF, 1978.

<sup>25</sup> M. Hechter, *Principles of groups solidarity*, *op. cit.* pp. 10, sqq, Chap. III et *id.* «Nationalism and rationality», in *Studies in comparative international development*, vol. 35, n° 1, pp. 416-417; R. Hardin, «Institutional commitment : values or incentives ?» in *Economics, values and organizations*, Eds A. Ben-Ner & L. Putterman, Cambridge UP, 1998, pp. 422-423.

<sup>26</sup> *Ibid.*

<sup>27</sup> M. Banton, « Mixed motives and the process of rationalization », in *Ethnic and racial studies*, vol. 8, n° 4, pp. 534-535; *id.* *Racial & Ethnic competition*, *op. cit.* p. 109; Th. C. Schelling, *Micromotives and Macrobehavior*, Norton & Cie, 1978, , p. 129; Hardin, *One for all..* pp. 78, 107, sqq.

énonce les conditions sous lesquelles les agents sociaux peuvent individuellement utiliser les ressources sociales de leur groupe afin d'atteindre leurs objectifs individuels débouche sur un résultat voisin concernant la nature des liens sociaux entre les membres du groupe. Ceux-ci ne peuvent disposer d'un capital social de ressources collectives mobilisables que s'ils possèdent des créances sur ce capital. Il faut donc qu'ils réussissent à le mobiliser lorsqu'ils en ont besoin. Or, ils ne peuvent le faire en leur faveur que s'ils coopèrent constamment avec leur groupe social pour que ses membres deviennent débiteurs à leur endroit, ce qui s'oppose précisément à la pratique du *free riding*<sup>28</sup>. Mais cette coopération est d'autant plus étroite que les intérêts individuels sont semblables et que cette convergence des intérêts favorise l'identification des individus à leur communauté. De ce point de vue, l'exemple canonique de fonctionnement du capital social analysé par Coleman est celui de la communauté des diamantaires du marché de New-York qui échangent entre eux, dans le cadre d'expertises croisées, des diamants de grande valeur sans passer par des dépenses coûteuses de protection en termes d'assurance, en raison de la confiance mutuelle qui prévaut entre eux.

On rencontre une thèse analogue chez les partisans de «l'association négative» comme I. Evrigenis, bien que fondée sur une conception plus restrictive du contenu de l'intérêt. En substance, de même que les processus de catégorisation permettent de sélectionner les traits communs des phénomènes perçus pour les transformer en catégorie mobilisable nécessaires à l'établissement de distinctions et de ressemblances entre eux, de même la crainte d'un ennemi permet d'établir une claire distinction entre l'agresseur et l'agressé. Des individus dont les intérêts divergent, voire s'opposent, peuvent cependant être amenés à se rassembler et s'allier sous l'effet d'agressions extérieures de nature diverse, à partir du principe selon lequel «les ennemis de mes ennemis sont mes amis», se découvrant ainsi un intérêt commun, celui de l'auto-protection collective fondée sur la crainte (*metus hostilis*)<sup>29</sup>. La formation du groupe social se confond ici aussi avec la distinction du «nous» et du «eux» et comme l'ont soutenu - selon Evrigenis - aussi bien Machiavel que Hobbes, Schmitt ou Morgenthau, l'association négative constitue ainsi une dimension importante de tout processus d'association, en faisant de l'intérêt commun pour la sécurité la priorité de tous les membres du groupe<sup>30</sup>. Tel est le fondement utilitaire de l'identification des individus à l'égard du groupe. Ce type de coopération, pour ces trois variantes, se trouve favorisé par les effets de l'interaction entre les membres engendrés par leur proximité physique et sociale: celle-ci permet à chaque agent de percevoir distributivement les intérêts des autres et de se former une représentation de l'intérêt commun du groupe, ce qui conditionne son engagement avec d'autant plus d'intensité que le lien de continuité entre intérêt individuel et intérêt commun existe et est clairement perçu<sup>31</sup>.

2°) La thèse de l'identification de l'individu au groupe social se fonde sur des prémisses semblables, mais repose sur des mécanismes de composition plus complexes. Pour que l'individu

---

28. Coleman, *Foundations of Social Theory*, op. cit. pp. 305, sqq.

29 J. Evrigenis, *Fear of enemies and collective action*, Cambridge UP, 2008, pp. xi sqq; une formulation de cette thèse avait déjà été proposée par M. Sherif et ses collaborateurs dans une célèbre expérience de psychologie sociale portant sur la construction et la différenciation des groupes sociaux en fonction des rapports de compétition entre individus, cf. M. Sherif et alii, *Intergroups Cooperation and Competition: the Robbers cave experiment*, Norman Oklahoma univ. Book Exchange, 1961, pp. 10, sqq.

30 *Ibid.* pp.2-5.

31 R. Hardin, *One for all...* op. cit. p. 57.

s'intègre au groupe et manifeste un comportement d'allégeance et de loyauté à son égard, que le groupe soit ethnique, professionnel, ou national, il doit pouvoir satisfaire un intérêt et, selon Hardin, celui-ci se définit comme un intérêt pour des biens positionnels (statut, fonction) ou des biens distributionnels (ressources matérielles)<sup>32</sup>. L'exemple type d'engagement des individus est celui d'un groupe en conflit, pour lequel ils sont prêts à affronter des risques raisonnables contre des compensations avantageuses en termes de biens positionnels ou distributionnels au cas où le groupe triompherait dans sa lutte. Il existe une littérature fournie sur les bénéfices individuels attendus dans l'engagement dans des groupes contestataires, depuis l'action révolutionnaire jusqu'au classique conflit social<sup>33</sup>. Si on met l'accent sur une telle motivation, il est clair, comme l'ont soutenu certains théoriciens de la «mobilisation des ressources», que le groupe apparaît à l'agent comme une *ressource* ou un instrument mobilisable pour satisfaire ses intérêts de la façon la plus efficace possible. Cela étant, comment rendre compte de l'identification à l'égard des groupes sociaux ? Dans la perspective de Coleman, la réponse semble au départ confuse : le chapitre XIX de *Foundations of social theory* examine cinq facteurs d'identification à propos desquels il précise qu'il n'existe pas de principe théorique capable de les unifier. (1) l'identification entre individus, l'identification entre individus et groupes et entre groupes sociaux se produit lorsque X agit en vue de satisfaire les intérêts de Y dont il reçoit une gratification matérielle ou symbolique ; (2) elle se produit aussi lorsque Y, quelle qu'en soit par ailleurs la cause, réalise des performances ou obtient des ressources de telle sorte que, s'identifiant à lui, X bénéficie *par procuration* de sa satisfaction, avec pour contrepartie, la rupture de cette identification en cas d'échec de Y; (3) l'expérience partagée d'événements importants aussi bien pour X que pour Y favorise par effet de similitude une identification entre eux dont l'intensité est proportionnelle à celle de l'expérience vécue; (4) la relation de dépendance qui unit X à Y favorise l'identification du premier au second à proportion de l'extension du pouvoir de Y sur X, c'est-à-dire de la capacité d'interférence de Y dans les activités de X et indépendamment de l'aspect bienveillant du pouvoir exercé par Y: la dépendance peut-être dans ce cas aussi bien celle d'un enfant à l'égard de ses parents, que celle d'un prisonnier à l'égard de son gardien ; (5) la dernière source d'identification réside dans le pouvoir de contrôle que X confère à Y sur ses propres actions : c'est ici l'aspect volontaire de leurs relations de pouvoir construite qui est mise en avant et l'identification semble découler du fait que Y exerçant un pouvoir sur X, endosse une partie des décisions que X exerçait auparavant sur lui-même. Afin d'explicitier la thèse de Coleman, on pourrait soutenir que malgré cette «externalisation» de la décision, X continue de s'y rattacher car elle concerne ses intérêts. Ce qui est commun à tout ces cas de figure, c'est que l'identification de X avec Y se traduit par le fait que les intérêts de Y deviennent ceux de X qui s'emploie à les satisfaire<sup>34</sup>. Le chapitre VII avançait cependant une explication plus précise concernant cette identification. Dès lors que la coopération par identification entre les agents se révèle plus avantageuse pour Y qu'elle ne le serait dans le cas d'un simple échange de ressources entre X et Y, comment expliquer le comportement de X ? Plus précisément, quel *avantage* pourrait retirer X d'une telle identification ? La question posée, on le voit, contient déjà sa propre réponse: de fait, Y doit trouver un avantage à cette identification et cela signifie alors que celle-ci

---

<sup>32</sup>*Ibid.* pp. 54-55.

<sup>33</sup> T. Tazdait et R. Nessah, *Les théories du choix révolutionnaire*, Paris, La Découverte, 2008 ; Ch. Lazzeri, « Conflits de reconnaissance et mobilisation collective », in *Politique et sociétés*, vol. 28, n° 3, pp. 101-116.

<sup>34</sup>J. Coleman, *Foundations of social theory*, *op. cit.*, pp.517 sqq. Cf. aussi K. Irwin, T. McGrimmonson, B. Simpson, « Sympathy and social order », in *Social psychology Quarterly*, vol. 71, N° 4 2008, pp. 382, sqq.

est fondée sur son intérêt. Comme le notait Coleman quelques pages plus haut: dans le cas de figure de l'identification du salarié à son employeur et à son entreprise, comme dans le cas de l'identification du citoyen à sa nation ou dans celui de deux entreprises qui fusionnent, c'est parce que X tire profit par procuration et échange de la satisfaction des intérêts de Y qu'il s'identifie à lui (en accord avec les cas (1) et (2)) et l'identification sera d'autant plus intense que le profit sera plus grand<sup>35</sup>. Bref, dans ce cas, l'identification se réduit à une composition des intérêts et la situation la plus favorable pour X, lorsque ses intérêts divergent d'avec ceux de Y, serait de parvenir à les transformer, s'il peut le faire à un coût qui ne soit pas trop élevé, pour pouvoir se satisfaire de la satisfaction de Y<sup>36</sup>. Or, les cas (1), (2) et (5) du chapitre XIX peuvent être subsumés sous la thèse du chapitre VII. Ainsi, à défaut d'un principe capable de rendre compte de toutes les formes d'identification, on peut néanmoins conclure que, pour Coleman: 1°) le fondement de l'identification sur l'intérêt constitue une explication largement dominante et 2°) que les deux cas résiduels, de toute façon, n'indexent pas l'identification sur l'identité<sup>37</sup>.

Le second facteur qui favorise l'identification au groupe est celui de la «réduction des coûts de transaction» et il consiste, à la différence de Hechter, à mettre l'accent sur un facteur jugé déterminant dans la *constitution* même du groupe. Ce concept qui provient du champ de l'économie, désigne les coûts en temps, en énergie, mais aussi financiers, que doivent acquitter les individus qui concluent un contrat, ou plus largement qui doivent s'accorder dans un échange, lorsqu'ils cherchent mutuellement à se protéger les uns des autres contre toute défection ou tout dommage possible: chacun des partenaires cherche à prévoir tous les cas possibles de non-exécution de la part de l'autre et vise à garantir sa part des bénéfices issus du contrat en cherchant les sanctions qui pourraient empêcher le partenaire de faire défection<sup>38</sup>. Tout cela représente des coûts qui s'ajoutent à ceux qui sont engagés dans la transaction contractuelle elle-même (se déplacer, concevoir les termes du contrat, etc.). Dans le cadre du groupe social, les choses se présentent de la façon suivante : un groupe se coordonne en vue d'agir en adoptant des normes et des formes d'organisation communes à partir d'échanges d'informations, de délibération entre les membres et de décisions collectives. Or, ces échanges génèrent des coûts: il faut en effet se réunir, délibérer collectivement, rechercher le consensus entre les membres, s'accorder sur des règles d'admission des nouveaux membres, des règles de décision, d'arbitrage des conflits etc.. Imaginons un instant que, bien que les individus en question possèdent des intérêts semblables ou simplement compatibles, ils ne parlent pas la même langue, possèdent des croyances politiques, sociales et religieuses très différentes, des coutumes non compatibles, bref, tout ce qui pourrait contribuer à les séparer: il est évident que les coûts de transaction pour s'organiser dans ces conditions se révéleraient très élevés et il est même possible que l'organisation collective échoue. À l'inverse, ces coûts seront d'autant plus réduits qu'il existe un partage de propriétés communes comme la langue, la religion, l'homogénéité culturelle, les dispositions collectives, le taux d'interaction entre les membres, leur proximité physique etc. de telle sorte que la relative faiblesse des coûts de transaction favorise la rapidité, l'efficacité de la coordination du groupe et celle de son action. Il doit donc exister une préférence pour chacun des membres à se coordonner

<sup>35</sup> J. Coleman, *Foundations*, p. 159.

<sup>36</sup> *Ibid.* p. 161.

<sup>37</sup> C'est ce qui explique selon Coleman que la participation zélée à l'action collective d'un groupe social possède le même fondement que la défection, *Foundations of social theory*, pp 275-277.

<sup>38</sup> R. Coase, *L'entreprise, le marché et le droit*, eds d'Organisation, 2005, p. 23.

ou à s'organiser avec *ce* groupe spécifique là plutôt qu'avec un autre dont les coûts de transaction organisationnels seraient beaucoup plus élevés. Bref, C'est la faiblesse du coût transactions qui détermine la rationalité du choix en faveur du groupe<sup>39</sup>.

La seconde dimension est que la faiblesse du coût des transactions détermine aussi une stabilisation des attentes (ou une réduction de l'incertitude pour chaque individu) du fait que le comportement des autres membres du groupe est connu et prévisible pour chacun d'eux, ce qui facilite, ici encore la coordination du groupe et donc, de nouveau son efficacité dans l'action. Cela constitue une raison supplémentaire pour que l'individu manifeste son désir d'intégration dans le groupe ou son désir d'y rester s'il en est déjà membre. Pour Hardin, la représentation de l'intérêt commun, la relative faiblesse des coûts de transaction et la stabilité des attentes favorisent ainsi l'identification de l'individu et du groupe social. Dans ces conditions, on peut dire que le groupe possède une réelle valeur pour les individus, c'est-à-dire qu'il s'agit d'un instrument efficace pour satisfaire les intérêts individuels dans la compétition que se livrent les groupes sociaux et chaque agent a alors tendance à adopter les croyances et les valeurs de son groupe d'appartenance, ce qui renforce l'identification avec lui et donc l'engagement individuel en faveur de l'action collective du groupe lorsqu'elle a lieu. Ces valeurs et croyances ne sont cependant que des sous-produits inintentionnels de la maximisation de l'utilité individuelle et ne constituent pas la «porte d'entrée» dans le groupe<sup>40</sup>. Telles sont les deux thèses qui tentent de rendre compte de la formation de la reproduction du groupe social abstraction faite de tout appui sur l'identité individuelle et collective considérée comme un concept non opératoire dès lors qu'elle se révèle réductible à des motivations de type utilitaire.

Il apparaît clairement ici que l'identification de l'individu au groupe social ne va pas plus loin que l'harmonisation de l'intérêt individuel et de l'intérêt collectif, de sorte que si les facteurs qui favorisent une coordination optimale du groupe venaient à se transformer, si les coûts de transaction dans la coordination des individus venaient à augmenter (individus parlant de moins en moins la même langue, croyances communes qui s'affaiblissent, manière de sentir et de réagir qui divergent de plus en plus etc.) la coordination du groupe deviendrait moins efficace, son action moins efficace et il serait alors rationnel pour les membres de se désengager et de chercher un autre groupe offrant de meilleures ressources pour l'action. A moins que le groupe ne soit doté d'institutions ou d'une stratégie destinée à contrecarrer la défection (cf. *supra*)<sup>41</sup>. Pour le dire avec Banton, «Les groupes changent parce que les individus sont constamment en train de calculer les avantages et les coûts probables qui résulteront des différents résultats de l'action. L'utilité subjective des différentes affiliations et associations n'est pas constante»<sup>42</sup>. Bref, une telle approche élimine radicalement toute hypothèse altruiste dans la formation des liens sociaux car, pour le dire avec D. Batson, elle repose sur la thèse selon laquelle tout comportement pro-social peut toujours s'expliquer en faisant appel à l'égoïsme éclairé qui respecte le principe de

<sup>39</sup> R. Hardin, *One for all... op. cit.* pp. 51 sqq. ; M. Hechter, « Nationalism & Rationality », *op. cit.* pp.416, 419, 424.

<sup>40</sup> *Ibid.* p. 48

<sup>41</sup> Selon Hechter, si les églises «strictes» se sont développées aux États-Unis, alors que les églises «libérales» y déclinent, c'est en raison du fait que les premières sélectionnent et contrôlent étroitement leurs membres, cf. « Sociological rational choice theory » in *Annual review of sociology*, n° 23, 1997, p. 198.

<sup>42</sup> M. Banton, «Ethnic groups and theory of rational choice», in *Sociological theory: race and colonialism*, UNESCO, 1980, p. 477.

parcimonie épistémologique<sup>43</sup>. La conclusion de l'argument ne peut être alors que la suivante: pour ces théoriciens, on peut parfaitement faire l'économie du concept d'identité et lui substituer celui d'*identification* dont le pouvoir explicatif s'avère supérieur en raison du fait que ce concept est réductible à des processus et des mécanismes analysables en termes de choix rationnels dont on peut tenter d'évaluer l'efficacité dans leur manière de rendre compte de la convergence de l'intérêt individuel et de l'intérêt collectif. Dans ce cas, «identification» signifie simplement une assimilation aux autres membres du groupe sur la base de leur similitude, mais celle-ci est d'abord une similitude d'*objectifs*. Autrement dit, ce que les individus mettent en avant est une convergence des désirs sur des objets déterminés, c'est-à-dire que l'identification entre les individus est simplement *externe* au sens où elle ne porte que sur des préférences convergentes et non pas sur des attributs qui définissent une similitude de dispositions, de croyances, de manières de penser, de sentir et de réagir (celles-ci, on l'a vu, sont secondaires).

3°) D'autres approches consentent à l'inverse à recourir au concept d'identité, mais elles le font dans une perspective purement instrumentale qui consiste à la réduire à une ressource. Cette réduction opère selon deux variantes: la première est celle des «pseudos ethnics» ou des «ethnics manipulators» étudiée par J. McKay<sup>44</sup>: on a affaire ici à des agents qui recourent à des revendications identitaires dans des contextes sociaux ou celles-ci représentent seulement une opportunité de satisfaction d'un intérêt prédéterminé indépendamment de tout rapport à l'identité, à la manière dont certains agents ou groupes sociaux pourraient faire valoir des traitements discriminatoires subis à seule fin d'obtenir des compensations pour accroître leurs ressources matérielles, ce qui constituait leur objectif premier. Le recours à leur identité de groupe ne constitue ici qu'une rationalisation de motivations acquisitives. Un tel comportement ne devrait cependant pas être confondu avec celui dit de la «négociation des identités» qui consiste à adapter partiellement *l'expression* de son identité à un contexte social donné, ou à tenter de mettre en avant tel ou tel de ses attributs en fonction des exigences sociales rencontrées<sup>45</sup>. La seconde variante se rencontre dans l'analyse de «l'économie de l'identité» proposée par G. Akerlof et R. Kranton. Cette analyse vise à rendre compte des comportements humains en élargissant l'explication économique standard. Celle-ci, on le sait, repose sur le postulat d'une fixité des préférences des agents économiques dont le comportement s'explique seulement par des changements de variables tels que les prix de marché et les ressources dont ils disposent. Or, l'hypothèse de Akerlof et Kranton est que les préférences des agents dépendent aussi de propriétés sociales qu'ils possèdent et qu'ils perçoivent au moyen de catégories qui les énoncent en définissant implicitement ou explicitement les normes qui leur sont attachées et qui constituent comme autant de prescriptions de comportement, de telle sorte que toute action qui les

<sup>43</sup> B. Simpson, «Does a "Norm of self-interest" discourage pro-social behavior ? Rationality and quid pro quo in charitable giving», in *Social psychology Quarterly*, vol. 69, n°3, 2006, pp. 296-306.

<sup>44</sup> J. McKay, «An exploratory synthesis of Primordial and Mobilizationist approaches to ethnic phenomena», in *Ethnic and Racial studies*, vol. 5, n° 4, pp. 406-407. A. Cohen, *Custom and politics in urban Africa. A study of Hausa migrants in Yoruba Towns*, Univ. of California Press, 1969, pp. 3, sqq. ; U. Hannerz, «Ethnicity and opportunity in urban America», in A. Cohen, Ed *Urban ethnicity*, Routledge, 1974, pp. 37, sqq.

<sup>45</sup> J. Kastersztein, «Les stratégies identitaires des acteurs sociaux : approche dynamique des finalités», in C. Camilleri, J. Kastersztein et alii, *Stratégies identitaires*, PUF, 1990, pp. 27 sqq., I. Taboada-Leonetti, « Stratégies identitaires et minorités : le point de vue du sociologue », in *ibid.* pp. 43 sqq. ; W.A. Douglass & S.M. Lyman, « L'ethnie : structure, processus et saillance », in *Cahiers internationaux de sociologie*, vol. LXI, 1976, pp. 197-220 ; J.Y. Okamura, « Situational ethnicity », in *Ethnic and Racial studies*, vol. 4, n° 4, 1981, pp. 452-465.

transgresse genre de l'anxiété et entraîne un comportement de défense qui vise à réduire celle-ci par une action de conformité. Le comportement des agents n'est donc pas seulement déterminé par la variable de l'incitation monétaire, mais par des prescriptions sociales liées à l'identité et il varie avec elles. Une telle conception se borne cependant à élargir l'explication économique néoclassique puisque son hypothèse directrice réside dans la transformation de l'identité en un facteur de la fonction d'utilité de l'agent. Dans ce cadre, où l'image de soi semble plus importante que les propriétés qui en définissent le contenu, l'identité constitue un facteur instrumental de protection de la satisfaction individuelle en tant que mécanisme réducteur d'anxiété<sup>46</sup>. L'individu se situe ainsi en deçà de sa propre identité puisque celle-ci ne constitue que *l'image* de lui-même liée au processus de catégorisation sociale et simplement appelée à jouer un rôle comparatif au regard des prescriptions de celle-ci<sup>47</sup>. Elle remplit cependant une fonction du fait que les comportements de conformité manifestent une intégration dans le groupe social et donnent ainsi prise à une possibilité de contrôle sur les individus.

De leur côté, les théoriciens de la mobilisation des ressources comme A. Oberschall et K. Hyojoung, à partir d'une approche plus sociologique, développent une conception voisine de l'identité. Etudiant les différents types de comportements ethniques dans des situations de coopération ou de conflit dans un village serbo-bosniaque idéal typique, ils font observer qu'on peut avoir affaire, soit à une coopération avec un métissage relatif des ethnies Serbe et Croate, soit à une séparation ou à un antagonisme ethnique plus ou moins intense, avec toute une gamme de possibilités intermédiaires. Cette alternative peut s'interpréter comme une situation de «choix» possible entre différentes identités. Dans le premier cas on pose que l'identité dominante n'est pas l'identité ethnique, mais l'identité villageoise, ce qui signifie qu'il existe des formes de coopération interethnique (coopération dans le travail, mariages interethniques, relations de voisinage, festivités communes, dispositions consensuelles à minimiser les désaccords...), une participation à l'ensemble des institutions politiques et culturelles du village, donc un processus d'imbrication ethnique. Dans le second cas, et sous l'effet des campagnes de mobilisation conduites par les entrepreneurs politiques, c'est l'identité ethnique qui devient supérieure à l'identité villageoise, la coopération interethnique diminue ou cesse, les institutions communes ne permettent plus aux ethnies de coopérer, chacun se replie sur son ethnie propre (*ethnic encapsulation*) et les rapports entre elles deviennent des rapports de différenciation, d'ignorance réciproque, voire d'hostilité. Les membres de l'une ou l'autre des ethnies doivent affronter un conflit d'appartenance et de loyauté en raison de l'activation simultanée de deux frontières identitaires incompatibles. Toutes les positions intermédiaires, dans l'une ou l'autre des situations, peuvent alors être interprétées comme des situations de transition entre les deux positions opposées. Dans ce cas, comment s'effectuent les changements d'identité et d'appartenance ? Selon les auteurs, de façon générale, on doit se référer à la pression sociale exercée sur chaque individu par chacune des identités collectives qui cherchent à maximiser leurs bénéfices respectifs. Mais l'individu satisfait aussi une utilité dès lors qu'il choisit une identité plutôt qu'une autre afin d'éviter des dommages ou d'obtenir des avantages (en termes de sécurité, de réputation, de bénéfices de coopération, etc.). Son changement d'identité est ainsi conditionné par la satisfaction

<sup>46</sup> G. Akerlof & R. Kranton, «Economics and identity», in *Quarterly journal of economics*, vol. 115, n°3, p. 728.

<sup>47</sup> G. Akerlof & R. Kranton, «Identity and the economics of organizations», *op. cit.*, vol. 19, n° 1, pp. 12, sqq.; *id.* *Identity economics. How our identity shape our works, wages and well-being*, *op. cit.* pp. 9, sqq.; J. B. Davis, «Social identity strategies in recent economics», in *Journal of Economic Methodology*, vol. 13, n° 3, 2006, pp. 374, sqq.

de multiples intérêts et par la nature, l'intensité et la direction de la pression sociale qui constitue une «contrainte» de choix<sup>48</sup>. Il en résulte – bien qu'Oberschall et Hyojoung aient accepté comme prémisse la thèse selon laquelle l'identité est expressive plutôt qu'instrumentale – que leur analyse finit par présupposer la prédominance de la seconde sur la première. L'identité se trouve ainsi comprise comme une ressource, c'est-à-dire comme un intérêt qui sert en outre de moyen à la réalisation d'un autre intérêt. Le conflit entre les identités multiples d'un individu devient comparable à un arbitrage entre des préférences avec une contrainte de choix sous une stratégie de maximisation d'utilité.

4°) Il existe enfin une dernière possibilité qui consiste à refuser de considérer que l'appartenance de l'individu au groupe se fonde seulement sur l'intérêt, quelle que soit par ailleurs la manière de réduire l'identité ou de contourner son rôle dans l'explication de cette appartenance. Cette thèse soutient qu'il existe en réalité deux manières de penser l'appartenance sociale et que cette dualité renvoie à deux types de groupes distincts qui ne reposent pas sur les mêmes ressources et la même logique pour se constituer et se reproduire. Le premier d'entre eux se fonde sur la production d'un intérêt commun des membres à partir d'individus rationnels qui coopèrent en accordant rationnellement et conditionnellement leur choix: la formation et la reproduction de ces «groupes d'intérêts» s'explique alors par les modèles précédemment étudiés fondés sur la complémentarité de l'échange. Le second type de groupe se fonde sur la possession de propriétés partagées dont les effets de similitude engendrent une auto-catégorisation collective (on y revient *infra*) qui définit les exigences de leur identité commune. Or, celle-ci vise des objectifs essentiellement «expressifs», ce qui implique que la constitution, les formes de mobilisation et de contrôle du groupe sur ses membres reposent principalement sur des facteurs émotionnels: les incitations sélectives d'appartenance et de mobilisation ne produisent pas d'effet sur l'identification de l'individu au groupe, voire se révèlent contre-productives parce qu'elles s'opposent au fondement émotionnel de l'identification<sup>49</sup>. De même, les sanctions contre les membres déviants n'exercent pas de fonction préventive en tant que paramètres d'un calcul dissuasif, elles constituent une expression d'indignation et de vengeance contre la transgression des normes du groupe<sup>50</sup>. Cela ne signifie nullement que l'intérêt des membres du groupe ait disparu, mais plutôt qu'il ne se manifeste pas sous la forme d'une motivation explicite liée à un calcul coût-bénéfice et que sa satisfaction peut apparaître comme une conséquence inattendue de l'action collective. D'où l'idée que l'analyse de celle-ci, au lieu de se réduire à un modèle de rationalité individuelle, intentionnelle et maximisatrice de l'utilité espérée doit recourir à un modèle de rationalité émergente qui sélectionne des résultats inintentionnels de l'action collective en les améliorant (plutôt qu'en cherchant les optimiser) par un jeu répété d'essais et d'erreurs qui

---

48.A. Oberschall & K. Hyojoung «Identity and Action», *op. cit.* p. 71.

<sup>49</sup> Cette disqualification de l'intérêt apparaît clairement chez des sociologues comme R. Collins qui soutient que « l'intérêt est seulement la surface des choses. Ce qui est au dessous de la surface est une intense émotion, le sentiment d'un groupe de gens relatif à leur ressemblance et à leur appartenance commune », in R. Collins *Sociological insight*, Oxford UP, 1992, p. 28.

<sup>50</sup> M. Macy, «Identity, interest and emergent rationality: an evolutionary synthesis», in *Rationality and society*, vol. 9, n° 4, 1997, pp. 428, sqq.; B. Simpson & M. Macy, «Power, identity and collective action in social exchange », in *Social forces*, vol. 82, n° 4, 2004, pp. 1376, sqq.; R. Turner, «The moral issue in collective behavior and collective action», in *Mobilization*, n°1, 1996, pp. 1-16.



oriente l'action au moyen de règles collectives plutôt que de choix individuels agrégés<sup>51</sup>.

### III. Identity not dead

On pourrait commencer la discussion de ces thèses en observant que l'approche théorique qui prétend faire l'économie de tout rapport à l'identité est pourtant contrainte de lui concéder une place, ne serait-ce qu'à titre de *moyen* d'augmentation ou d'abaissement des coûts de transaction entre les membres du groupe. Après tout, les coûts de transaction dans l'organisation du groupe sont d'autant plus faibles que les propriétés communes entre individus sont plus étendues. Or, cette thèse ne va pas sans soulever plusieurs problèmes qui risquent de mettre en danger la prédominance du paradigme de la maximisation de l'utilité.

1°) En premier lieu les propriétés communes que possèdent les membres du groupe social en question et qui facilitent la diminution des coûts de transaction dans la coordination du groupe: langue, culture, statut social, compétences professionnelles ou religion commune, dispositions semblables, représentations du monde et styles de vie partagés, sont bien des attributs qui définissent une *identité commune* des membres du groupe. La question est alors de savoir quelle place on accorde cette identité. Or, il n'y a aucune raison de restreindre celle-ci à un simple moyen lié aux coûts de transaction (ce qu'elle est aussi) pour une raison fondamentale : c'est que les intérêts qui, selon Hardin et Coleman, constituent la motivation essentielle de l'action individuelle, ne sont pas en réalité des intérêts individuels abstraits et interchangeables ce sont des intérêts d'individus ou de groupes sociaux *déterminés*<sup>52</sup>. À ce titre, ils ne peuvent être définis indépendamment de ce que *sont* les individus ou les groupes sociaux qui les portent et ils varient avec leur identité: les changements d'identité entraînent *ipso facto* une transformation du *contenu* des intérêts. De ce point de vue, un nombre non négligeable d'études sur les bouleversements post-traumatiques de l'identité individuelle consécutifs aux situations de guerre, de déportation, d'exil ou d'exclusion - pour ne prendre que les exemples les plus frappants - montre assez clairement que les intérêts positionnels et distributionnels antérieurement recherchés par les individus sont affectés par ces changements d'identité et ne peuvent plus être poursuivis de la même manière<sup>53</sup>. Les individus affectés par de telles expériences ne parviennent plus à *s'intéresser*, au sens propre du terme, à leur univers social antérieur comme le montrent bien - la liste serait longue - le roman d'Erich Maria Remarque *À l'Ouest rien de nouveau*, ou celui plus récent d'Arkady Babtchenko *La couleur de la guerre*<sup>54</sup>. On pourrait montrer qu'il en va de même

<sup>51</sup> M. Macy, «Identity, interest and emergent rationality... », *op. cit.* pp. 435, sqq.

<sup>52</sup> On oublie de mentionner, lorsqu'on cite l'exemple de Coleman du marché des diamantaires New-Yorkais, le fait que ce marché est aux mains d'une communauté religieuse fermée à identité forte, cf. « Social capital in the creation of human capital », *op. cit.*, p. 99.

<sup>53</sup> M. Pollack, *L'expérience concentrationnaire. Essai sur le maintien de l'identité sociale*, Métailié, 2000, chap. VII ; L. Crocq, *Les traumatismes psychiques de la guerre*, Odile Jacob, 1999, pp. 136, sqq. ; R. Monsour. Scurfield, *War trauma :Lessons unlearn from Vietnam to Iraq*, Vol. 3 of *A Vietnam trilogy*, Algora 2006, pp. 167, 169, 174, 176, 200 ; *Trauma rehabilitation after war and conflict. Community and individual perspectives*, E. Marz, ed. Springer, 2010, pp. 18, 61-62, 64, 196, 248, 362 ; N. Hunt, *Memory, war and trauma*, Cambridge UP, 2010, pp. 10-11, 43, 62-63, 83.

<sup>54</sup> Erich Maria Remarque *À l'Ouest rien de nouveau*, Le livre de poche, 1973 ; Arkady Babtchenko *La couleur de la guerre*, Gallimard, 2010.

lorsque l'identité sociale cette fois subit des transformations importantes entraînant des changements substantiels dans la définition du contenu des intérêts des agents, à la manière dont Bourdieu a montré que les *habitus* peuvent être soumis à des processus de clivage ou de déchirement lorsque les agents sont insérés dans de nouvelles structures sociales dans lesquelles leurs *habitus* se révèlent inopérants<sup>55</sup>. Dans ces conditions, il apparaît que l'identité produit certainement des effets variables sur les coûts de transaction affectant la maximisation des intérêts individuels, mais qu'on ne peut la concevoir comme un simple moyen pour leur satisfaction puisqu'elle définit leur contenu. Plus encore, cette thèse permet de formuler une objection à l'égard de toute approche qui distinguerait substantiellement les motivations et les comportements fondés sur l'identité d'avec ceux fondés sur l'intérêt: dans cette perspective certains comportements deviendraient en effet inexplicables. Des atteintes à l'intégrité physique des agents ou à leurs ressources devraient, en principe seulement entraîner des demandes de réparation limitées aux dommages matériels subis. Comment expliquer dans ce cas que ces dommages se doublent de «blessures symboliques» et de demandes de réparation symboliques? Pourquoi un dommage concernant des ressources peut-il être éprouvé comme une humiliation ou une marque de mépris? C'est que l'intérêt lésé étant défini par l'identité de son porteur, c'est elle qui se trouve atteinte et dépréciée à travers le dommage subi comme l'envers de sa construction intersubjective à travers des actes de dépréciation. Dira-t-on que la blessure symbolique restée sans réponse risque de disqualifier la réputation individuelle et de compromettre les bénéfices matériels de la coopération qu'elle lui assure?<sup>56</sup> Une blessure symbolique peut être en effet un dommage instrumental, mais elle ne peut s'y réduire parce qu'il existe de nombreux cas où les agents sont prêts à sacrifier la totalité de leurs ressources matérielles pour la réparation de telles blessures<sup>57</sup>. D'un point de vue philosophique, c'est à Hegel ainsi qu'à Sartre qu'il faut remonter pour trouver l'affirmation de la thèse selon laquelle la demande de reconnaissance dans les conflits peut aller jusqu'à la mort des protagonistes et qu'il s'agit là d'une incitation décisive pour affronter le risque inhérent au conflit<sup>58</sup>. La thèse de la compensation ne va donc pas de soi. D'autre part, les récents travaux d'A. Sen montrent que lorsqu'on a affaire à des conflits identitaires qui s'expriment dans la logique du «ou bien, ou bien», c'est que l'on a affaire à la confrontation d'identités *radicales* (religieuse, par exemple) qui ne peuvent être compensés par la satisfaction d'intérêts matériels à court ou à long terme. La

<sup>55</sup> P. Bourdieu, *Méditations pascaliennes*, Seuil, 1997, pp. 190-191, 276-279; M.B. Brewer & M.D. Silver, « Group distinctiveness, social identification, and collective mobilization », in *Self, identity and social movements*, S. Stryker, T.J. Owens & R.W. White, Eds, Univ. of Minnesota Press, 1992, pp. 153-171; J. Turner, M. Hogg & alii, *Rediscovering the social group: a self categorization theory*, Basil Blackwell, 1987, p. 65.

<sup>56</sup> Hardin, *One for all..* pp. 91 sqq.

<sup>57</sup> L. Gernet, «L'honneur individuel», in *Recherche sur le développement de la pensée juridique et morale en Grèce. Étude sémantique*. Albin Michel, 2001, IIe partie, chap. IV; P. Veyne, *Le pain et le cirque. Sociologie historique d'un pluralisme politique*, Seuil, 1976, chap. I; P. Bourdieu, «Le sens de l'honneur», in *Esquisse d'une théorie de la pratique. Précédé de trois études d'ethnologie Kabyle* Seuil, 2000, chap. I; cf. aussi R. Benedict, *Le chrysanthème et le sabre*, Picquier, 1987, chap. VIII et M. Pinguet, *La mort volontaire au Japon*, Gallimard, 1984, chap. VII-IX. N. Elias, *La société de cour*, Calmann-Lévy, 1974, p. 96; Th. Veblen, *Théorie de la classe de loisirs*, Gallimard, 1976, pp. 3, 14. On peut interpréter dans le sens de ce sacrifice, le célèbre jeu de «l'ultimatum», cf. J. Heinrich, J. Boyd, R. Bowles et alii, *Foundations of human sociality: Economics experiments and ethnographic evidence from fifteen small-scale societies*, Oxford UP, 2004.

<sup>58</sup> Hegel, *Phénoménologie de l'esprit*, Aubier 1946, I, pp. 155, sqq.; Sartre, *Situations V*, Gallimard, 1964, pp. 64, 76-77, 84-86. La thèse des duels inoffensifs soutenue par Hardin où les individus savent que leurs risques sont limités ne vaut justement pas pour qui spécifient que les blessures ou la mort en sont l'enjeu, Hardin, *op.cit.* pp. 91, sqq.

seule manière de pacifier ces conflits consiste en réalité à trouver la réponse sur le terrain même de l'identité et non sur celui de l'intérêt matériel. «Nous devrions plutôt comprendre, écrit Sen, que la force d'une identité belliqueuse peut être contrée par la puissance d'identités concurrentielles. Au rang de ces dernières, nous pouvons bien entendu compter notre appartenance à l'humanité tout entière, mais également un grand nombre d'identités diverses qui se retrouvent simultanément en chacun de nous»<sup>59</sup>. Il n'est donc pas impossible, à partir de ces objections, de soutenir que les demandes de reconnaissance peuvent revêtir, aux yeux des individus et des groupes sociaux, une valeur supérieure à celle qui concerne leurs ressources et les conduire à affronter des risques que des incitations matérielles ou des menaces concernant leurs intérêts matériels ne suffiraient peut-être pas à leur faire affronter. Dans ce cas, la distinction proposée par M. Macy entre identité et intérêt est inopérante puisque le second ne se comprend qu'à partir de la première<sup>60</sup>. L'intérêt qui avait pour fonction d'éliminer le recours à l'identité se voit en retour, subordonné à celle-ci.

2°) On peut laisser de côté les analyses qui mettent en avant la simple possibilité d'instrumentaliser l'expression de l'identité mais qui reconnaissent celle-ci comme un facteur explicatif du comportement. En revanche, celles qui lui confèrent une pure fonction instrumentale ne vont pas sans difficulté. Soutenir en effet que l'identité ne constitue qu'une rationalisation du désir d'obtenir des ressources matérielles ne peut cependant conduire à considérer que tout agent adoptant ce type de conduite serait privé d'identité. Dans ces conditions, sa motivation intéressée, en vertu de (1) ne fait qu'exprimer son identité spécifique et cela reconduit à l'objection précédente. Soutenir avec G. Akerlof et R. Kranton que l'identité sociale comme *image de soi* constitue une fonction d'utilité pour l'individu soulève un problème différent. Cette thèse présuppose en effet une localisation de l'identité dans la représentation de soi qui augmente ou diminue la satisfaction de l'individu. Elle repose sur une distinction réelle entre l'individu et son identité de telle sorte qu'il se tienne en deçà de cette représentation de soi comme si on pouvait le concevoir sans elle. Le problème, en substance, est que l'identité sociale ne peut se réduire à un simple effet de catégorisation, abstraction faite des propriétés sociales qu'elle représente (ou qu'elle produit si on est constructiviste radical, v. *infra*). Or ces propriétés ne sont pas distinctes de l'agent puisqu'elles se confondent avec lui – à moins de recourir à une hypothétique «position originelle» où l'on pourrait analytiquement opérer une telle séparation – parce qu'elles le définissent et produisent des effets sur sa conduite. Dès lors, il devient difficile de soutenir que l'identité de l'agent remplit une fonction d'utilité puisque cela reviendrait à dire qu'il est *utile à lui-même* sans qu'on puisse établir une différence entre le moyen et la fin<sup>61</sup>. Plus encore, soutenir

<sup>59</sup> A. Sen, *Identité et violence*, Odile Jacob, 2006, p. 26.

<sup>60</sup> On peut soutenir, à l'inverse, avec J. Fearon que les préférences d'un agent ne sont pas réductibles à son appartenance à des groupes sociaux quels qu'ils soient et qu'il est relativement courant de formuler des préférences concernant des actions qui se révèlent opposées aux prescriptions liées à l'appartenance sociale, cf. J. Fearon, «What is identity (as we now use the word) », *Mimeo*, Stanford univ. 1999, p. 30. A ceci près que, 1°) ces préférences peuvent découler, par exemple, de l'identité individuelle, ou d'une identité plus large, i.e. appartenir à la classe des êtres rationnels ou émotionnels et 2°) que ces types de préférence possèdent un effet sur le comportement si les normes du groupe ne sont pas suffisamment fortes pour le contrebalancer : on en revient donc au point de départ.

<sup>61</sup> La place manqué ici mais on montrera dans une version plus complète du présent article que même dans la perspective économique de l'interdépendance des préférences individuelles qui rend la détermination du bien-être relative car comparative, incluant les biens positionnels et la frustration relative, on ne surmonte pas ces objections. Pour une présentation de la thèse de l'interdépendance des préférences cf. T. K. Cuong Pham, « L'hypothèse d'utilité

que l'identité sociale de l'individu constitue un facteur d'accroissement ou de diminution de sa satisfaction n'est possible que si l'on a commencé par réfuter la thèse inverse qui soutient que la satisfaction individuelle constitue bien plutôt l'expression d'une identité socialement confirmée.

3°) En vertu de (1) et de (2) on peut maintenant soutenir que le processus d'identification des individus au groupe social ne peut faire abstraction du rôle de l'identité. Comme le remarque justement J. B. Davis, l'identification ne peut simplement se réduire comme chez Akerlof et Kranton à une comparaison entre l'agent et la catégorie sociale qui le définit<sup>62</sup>. En réalité, cette catégorie renvoie inévitablement à une classe d'agents qui possèdent des propriétés semblables et auxquels on s'identifie en raison d'une telle similitude<sup>63</sup>. Or, si en vertu de (1) les intérêts dépendent de l'identité, on pourrait dire, en empruntant la proposition Spinoza, que plus les agents seront semblables, plus leurs intérêts convergeront<sup>64</sup>.

Reste alors à décrire le processus d'identification à partir de l'identité et il faut pour cela dépasser un certain nombre d'oppositions formelles qui représentent autant de thèses partielles qui ne peuvent prétendre décrire exhaustivement les rapports entre identité et appartenance sociale: il faut en particulier dépasser l'opposition entre identité objective et identité perçue (v. *supra*). On peut pour cela partir des propriétés communes des membres du groupe qui peuvent être plus ou moins importantes pour eux mais dont il est difficile de faire abstraction, sauf à postuler – ce qu'ont tendance à faire les constructivistes radicaux – que la simple auto-catégorisation suffit à produire une identité. Or, ce postulat est problématique car à partir de quoi l'auto-catégorisation collective pourrait-elle se produire et pour quel ensemble d'individus qui ne disposerait pas déjà de caractéristiques susceptibles d'offrir un *objet* à la catégorisation? Même une assignation externe d'identité à une classe d'individus sous la forme d'une propriété attribuée doit présupposer qu'ils possèdent quelque chose en commun ne serait-ce que pour que l'attribution soit *collective*. On devrait sans cela postuler que cette création du groupe par catégorisation ou auto-catégorisation se produit *ex nihilo* en vertu d'une sorte de «décisionnisme» qui fait de la réalité sociale préalablement indifférenciée un pur produit de la classification. Dans ce cas, l'identité des groupes sociaux n'est jamais qu'une identité purement construite et le geste nominal qui la crée demeure assez mystérieux en raison de cette absence de support du côté de l'objet. Comme le note C. F. Keyes «Si les attributs culturels associés à des groupes ethniques particuliers, quels qu'ils soient, sont tenus pour entièrement situationnels, alors l'identification d'un groupe comme groupe ethnique est entièrement arbitraire et dépourvue de valeur analytique»<sup>65</sup>.

---

relative dans l'analyse économique : enjeux et conséquences », in *Revue d'Economie politique*, vol. 118, n° 4, 2008, pp. 541-572.

<sup>62</sup> J.B. Davis, «Social identity strategy...», *op. cit.* p. 378.

<sup>63</sup> A. Sen, *Rationalité et liberté en économie*, Odile Jacob, 2005, pp. 171-173.

<sup>64</sup> Cela a pour fondement la théorie des propriétés communes et des notions communes exposées en *Éthique II*, prop. 38-39 qui servent de soubassement à la composition des intérêts de la partie IV, prop. 29-37.

<sup>65</sup> C.F. Keyes, «Toward a new formulation of the concept of ethnic group», in *Ethnicity*, vol. 3, n° 3, 1976, cité in Ph. Poutignat & Jocelyne Streiff-Fenart, *Théories de l'ethnicité*, PUF, 2008, p. 140, on retrouverait d'ailleurs ici une thèse de Bourdieu dont R. Brubaker, dans *Ethnicity without group*, *op. cit.* ne retient curieusement qu'une partie, celle qui insiste sur les effets constitutifs de la catégorisation, mais dont l'autonomie relève en fait pour Bourdieu d'un «faux en écriture sociologique». «L'effet de théorie» lié à la catégorisation de la réalité sociale par les sciences sociales ou les agents sociaux «est d'autant plus puissant et surtout plus durable que l'explicitation et l'objectivation sont plus fondées dans la réalité et que les divisions pensées correspondent plus exactement à des divisions réelles. En d'autres termes, la force potentielle qui se trouve mobilisée par la constitution symbolique est d'autant plus

D'un autre côté, l'identité d'un groupe social ne peut résulter mécaniquement des propriétés objectives du groupe qui se refléteraient purement et simplement dans la conscience qu'il a de lui-même, comme si l'auto-catégorisation ne produisait aucun effet sur la perception collective de l'identité et sur sa réalité. La théorie dite de «l'identité sociale» construite par H. Tajfel, M. Hogg, V. Turner et P. Oakes, insiste sur les conséquences comparatives de l'auto-catégorisation concernant les groupes sociaux. Lorsque les membres d'un groupe social s'auto-définissent ils mettent en avant leurs propriétés communes («dépersonnalisation de soi») par quoi ils se distinguent des autres groupes sociaux. La catégorisation produit alors une accentuation de la similitude intra-groupe et une accentuation de la différence inter-groupe. C'est ce qu'énonce le principe du «méta-contraste» qui décrit la contextualisation du travail de catégorisation. Celui-ci engendre une ressemblance et une différence *relatives*: les membres du groupe se ressemblent plus entre eux qu'ils ne ressemblent à ceux d'un autre groupe social dès lors que l'on sélectionne certaines propriétés au détriment d'autres par lesquelles ils divergent. C'est ainsi que la différence entre les chrétiens (catholiques, protestants, orthodoxes) est moindre que celle entre chrétiens et bouddhistes ou musulmans même si les premiers diffèrent entre eux en raison de leurs croyances spécifiques et de leur organisation religieuse; c'est ainsi que les différences entre les vétérans militaires et les civils d'un même pays sont plus fortes que les différences nationales entre les vétérans militaires, même si les seconds ont pu s'opposer dans des situations de guerre etc.<sup>66</sup> Dans ce cadre, l'auto-catégorisation du groupe comme représentation collective contribue partiellement à la constitution du groupe en concourant «à la vision unique de son identité et la vision identique de son unité»<sup>67</sup> sans apparaître comme un acte de création total et arbitraire. La sélection d'une propriété qui accentue l'effet de ressemblance relative au sein du groupe fournit une représentation simplifiée de l'identité des membres sous la forme d'un «prototype» à l'égard duquel chaque membre peut mesurer son degré de conformité ainsi que celui des autres et procéder ainsi à des comparaisons interpersonnelles<sup>68</sup>. Cette pratique de l'auto-catégorisation ne s'explique pas seulement – et même pas d'abord – par des raisons d'économie cognitive qui consistent à simplifier la perception sociale au moyen de classifications. Elle comporte aussi des enjeux motivationnels qui avaient été mis en avant par H. Tajfel et J. Turner en termes de désir de reconnaissance relevant de la catégorie de l'estime sociale<sup>69</sup>: les propriétés définissant l'identité sociale des individus se trouvent non seulement perçues, mais positivement évaluées de façon distributive par les membres du groupe, ce qui n'est possible que parce que le groupe défini par un ou plusieurs attributs se trouve reconnu de l'extérieur par d'autres groupes ou par des institutions. La reconnaissance distributive interne du groupe n'est ainsi rendue possible que par

---

importante que les *propriétés classificatoires* par lesquelles un groupe se caractérise explicitement et dans lesquelles il se *reconnaît* recouvrent plus complètement les propriétés dont les agents constitutifs du groupe sont objectivement dotés» [souligné dans le texte] cf. P. Bourdieu, *Langage et pouvoir symbolique*, *op. cit.* pp. 197-198, et pp. 190-191, 287-288, 298, 301, 312.

<sup>66</sup> P. Oakes, S. Alexander Haslam, J. Turner, «Construction de l'identité à partir du contexte », *op. cit.* pp. 110-, sqq.

<sup>67</sup> P. Bourdieu, *Langage et pouvoir symbolique*, Seuil 2001, pp. 286-287 ; S. Alexander Haslam, J. Turner et alii, « Context dependant variation in social stereotyping : the effect of intergroup relations as mediated by social change and frame of reference », in *European journal of Social psychology*, vol. 22, 1992, pp.3-20.

<sup>68</sup> M. Hogg, « Prototypicality, conformity and depersonalized attraction: a self categorization analysis of group cohesiveness », in *British journal of social Psychology*, n° 31, 1992, p. 125.

<sup>69</sup> H. Tajfel, « La catégorisation sociale », in S. Moscovici, ed. *Introduction à la psychologie sociale*, vol.1, 1972, p. 292 ; *Differentiation between social groups*, H. Tajfel ed, Academic Press, 1978, pp. 63, sqq. ; P. J. Oakes & J. C. Turner, «Social categorization and intergroup behavior: does minimal intergroup discrimination make social identity more positive ? », in *European journal of social psychology*, vol. 10, 1980, pp. 285 sqq.

une reconnaissance externe. Dans cette optique, les comparaisons ascendantes ou descendantes entre groupes s'expliquent par leur concurrence pour l'obtention de la reconnaissance. Lorsque celle-ci n'est pas obtenue il est possible que les membres du groupe se défendent en essayant de se convaincre qu'ils possèdent des propriétés qu'ils pourraient faire valoir dans un autre environnement social, ce qui peut engendrer des idéaux de résistance (contre-culture) à l'égard des modèles dominants. Mais il y a peu de chances que cette dernière stratégie réussisse, aussi bien en raison du caractère «artificiel» de la production de l'auto-conviction qu'en raison du fait que l'importance de l'estime extérieure au groupe disparaîtrait si elle réussissait. Plus besoin, en effet, de chercher à l'extérieur une estime obtenue de façon purement interne<sup>70</sup>. Quoiqu'il en soit, l'auto-catégorisation collective des membres du groupe leur permet de s'identifier réciproquement comme des distributeurs potentiels de reconnaissance, relayant à l'intérieur de ses frontières sociales celle qui vient de l'extérieur. Il en découle que la reproduction de l'identité collective par laquelle les individus s'identifient au groupe passe par la reproduction du groupe comme condition de la reconnaissance individuelle. Comme dirait Bourdieu, les individus contribuent à assurer la reproduction du groupe qui leur distribue de la reconnaissance parce qu'ils assurent sa reproduction. Dès que celui-ci se mobilise pour défendre ou promouvoir son identité, ils auront tendance à se mobiliser pour le renforcer tout autant que pour obtenir la reconnaissance publique qu'il exige comme bien collectif. Ce qui prédomine, dans ce cadre, est plutôt un rapport de fidélité et de loyauté à l'égard du groupe. La reconnaissance entre les membres du groupe est ainsi une incitation à la participation à l'action collective tout comme elle peut en constituer le but à l'égard de l'extérieur.

Enfin, cette reconnaissance collective ne fait pas que renforcer l'identité individuelle, elle est aussi productrice de *transformations* en termes d'identité: si on laisse de côté le cas de ceux qui sont originellement socialisés au sein d'un groupe social donné pour ne considérer que ceux qui désirent s'y intégrer dès lors que la mobilité sociale est possible, on observera que leur conduite manifeste ce que R. Merton appelait une «socialisation anticipatrice»<sup>71</sup>: cela renvoie à une attitude de conformité adoptée par l'individu qui désire s'intégrer dans un groupe à l'égard de l'ensemble des valeurs des croyances et des conduites du groupe qu'il intériorise. À plus ou moins long terme, ce comportement finit par lui conférer les capacités et les qualités sociales qu'il doit acquérir et par modifier insensiblement les dispositions individuelles par lesquels il finira par ressembler aux autres membres du groupe. Selon Axel Honneth dans *La société du mépris*, on a affaire ici à une reconnaissance «constructive» qui contribue à produire les attributs qu'elle reconnaît. Pour le dire autrement, on se trouve face à la production d'une identité par le biais d'un acte de reconnaissance qui, tout à la fois, constitue et valorise les qualités qu'il constitue<sup>72</sup>. On a donc affaire à la fabrication sociale de certaines qualités ou aptitudes qui sont en même temps socialement reconnues comme valables par le groupe qui les engendre indirectement. Dans ce cas, toutes les attitudes de reconnaissance constructives sont par définition justes, selon Honneth, puisqu'elles sont adéquates ou conviennent avec les qualités dont elles sont au principe. Elles les engendrent aussi bien dans leur contenu que dans leur valeur sociale. L'individu peut ainsi

<sup>70</sup> F. X. Gibbons, S. Boney McCoy, «Self esteem, similarity and reaction to active and passive downward comparison», in *Journal of personality and Social psychology*, 60, 1991, pp.414-424; T. A. Will, «Downward comparison principles in social psychology», in *Psychological Bulletin*, 90, 1981, pp. 245-271.

<sup>71</sup> R. Merton, *Théorie sociale et structure sociale*, op. cit, pp. 227, sqq.

<sup>72</sup> A. Honneth, *La société du mépris. Vers une nouvelle théorie critique*, La Découverte, 2006, p. 255 ; Ch. Lazzeri, « Multiple self et reconnaissance.. » op. cit.

acquérir un usage de la langue spécifique du groupe, partager ses croyances, s'imprégner de ses dispositions communes, il fait l'apprentissage de ce que Fredrik Barth appelle la «surveillance des frontières», c'est-à-dire qu'il veille, comme les autres membres du groupe, à ce que les frontières qui différencient le «nous» du «eux» demeurent en vigueur<sup>73</sup>. En vertu de (2), si l'identité sociale de l'individu ne se réduit pas à une simple fonction d'utilité, la reconnaissance dont il bénéficie et qui confirme cette identité ne se réduit pas non plus à une simple fonction instrumentale.

Du même coup, il est possible de répondre à la thèse de «l'association négative» en faisant observer que le groupe ne se constitue pas simplement sous l'effet de la crainte face à l'agression, mais que c'est parce que les individus appelés à le composer possèdent des propriétés communes que l'agression fait passer le groupe du statut d'en-soi à celui de pour-soi, qu'elle renforce ainsi la solidarité de ses membres et solidifie ses frontières. Cependant, ce n'est pas à Hobbes il faut s'adresser ici c'est à Spinoza et l'affect dominant dans le processus n'est pas la crainte, mais bien plutôt *l'indignation*. Cet affect se trouve défini dans la proposition 22 III de *l'Éthique* et est reprise dans les corollaires 1 et 3 de la proposition 27 consacrée à l'imitation réciproque des affects entre les hommes fondée sur leur similitude. Cet affect consiste dans l'imitation par X des affects tristes de Y qui subit un dommage de la part de Z, accompagné du désir de X de s'efforcer de se débarrasser de ses propres affects négatifs, ce qui s'exprime de sa part par une émotion d'indignation à l'égard de Z et donc d'un effort pour faire cesser le dommage de Z à l'égard de Y. Mais si X éprouve plutôt les émotions de Y que celles de Z, c'est en raison de la plus grande ressemblance de Y à son égard que de Z<sup>74</sup>. Spinoza suggère d'ailleurs que cette indignation semble suscitée par une agression extérieure à l'égard d'un groupe informel qui engendre une unanimité de réactions indignées contre l'agresseur, produisant ainsi l'unité du groupe<sup>75</sup>. Cela a évidemment pour conséquence une défense des intérêts du groupe, mais ne constitue pas l'objectif premier de sa constitution à partir d'un calcul coûts-bénéfices lié à l'appartenance et à l'allégeance au groupe<sup>76</sup>.

4°) On peut cependant approfondir l'analyse du processus d'identification fondé sur l'identité et découvrir un effet supplémentaire de celle-ci concernant la constitution du groupe social, à savoir sa capacité à favoriser le processus empathique entre les membres du groupe, processus qui engendre une identification entre les membres et donc une identification au groupe lui-même qui n'est pas d'abord fondée sur l'intérêt. L'un des instruments intéressants pour examiner cette propriété peut être trouvé dans la théorie des conventions élaborée par David K. Lewis. L'objet du travail de Lewis consistait à résoudre un problème de coordination entre les membres d'un groupe permettant à chacun de coopérer avec les autres selon une règle partagée lorsqu'existe entre eux un intérêt commun mutuellement exprimé et mutuellement connu. Cette règle partagée est une convention qui n'a pas besoin d'être explicitement énoncée sous la forme d'une promesse

<sup>73</sup> F. Barth, *Social Organization of culture difference*, Geoge Allen & Unwin, 1969, cite in Ph. Poutignat & J. Streiff-Fenart, *Théories de l'ethnicité*, op.cit. pp. 123, 144.

<sup>74</sup> Cf. la reconstruction de ce processus par A. Matheron dans « L'indignation et le conatus de l'État spinoziste », in *Puissance et ontologie*, eds H. Rizk et M. Revault d'Allonnes, Kimè, 1994, p. 158.

<sup>75</sup> Spinoza, *Traité politique*, eds Répliques, 1979, II, § 15, VIII, §12. On peut aussi interpréter en ce sens deux passages du *Traité théologique politique*, ed. Garnier-Flammarion, 1965, pp. 72, 105.

<sup>76</sup> La place manque ici, mais le modèle de l'agent maximisateur trouve une limite lorsqu'on a affaire à une appartenance « involontaire » à des groupes sociaux.

pour satisfaire à sa fonction. En suivant Lewis, on peut en présenter la définition suivante : dans une population P où les agents se trouvent dans une situation récurrente S, une régularité R dans le comportement de ses membres est une convention si et seulement si il est vrai et il est de savoir commun (*Common Knowledge*, noté CK) parmi P, qu'à chaque fois que les membres de P se trouvent dans S :

- (1) Chacun se conforme à R (et chacun sait que chacun se conforme à R)
- (2) Chacun s'attend à ce que tous les autres se conforment à R (et chacun sait que chacun s'attend à ce que tous les autres se conforment à R)
- (3) Chacun préfère se conformer à R à condition que les autres le fassent (et chacun sait que chacun préfère se conformer à R à condition que les autres le fassent)
- (4) Car S est un problème de coordination et la conformation de tous à R réalise un équilibre dans S<sup>77</sup>.

On peut ajouter que les degrés de CK représentent des niveaux superposables (on sait que les autres savent qu'on sait qu'ils savent etc.), mais que les croyances atteignent très rapidement une limite dans l'effectuation de cette superposition. Dans ce cadre, le CK apparaît comme un moyen de renforcement et de stabilisation de R car, non seulement il exprime la croyance collective dans les préférences de P, mais il certifie que R a bien lieu: il engage ainsi rationnellement chacun à s'exécuter parce que les attentes mutuelles sont concordantes et produisent de la confiance. Cela étant, on peut soutenir que le CK est séparable de la convention et qu'il peut avoir pour objet autre chose que des actions exécutables pour satisfaire d'abord des intérêts. En premier lieu, le CK peut porter sur la possession d'attributs ou de propriétés identiques définissant l'identité des membres d'un groupe et son contenu peut être défini de la manière suivante : si *p* (ici, posséder des propriétés communes) constitue le contenu de la croyance, alors je sais que *p* et autrui sait que je sais que *p* et je sais qu'autrui sait que je sais que *p* etc. mais, chacun d'entre nous sait que tous les autres savent que *p* et qu'ils savent que nous savons que *p*. Ce type de CK, engendre ainsi une conscience *collective* de l'identité *collective*. Or, l'une des conséquences de cette conscience commune facilitée par le point de saillance concret constitué par le prototype au sein du groupe est qu'elle favorise l'existence de processus *empathiques* entre les membres du groupe considéré. De façon générale, et bien qu'il existe de nombreuses discussions sur ce point, on entend généralement par empathie, à partir de la perception antéprédicative d'une similitude entre deux individus, la conscience que possède X des états mentaux de Y, c'est-à-dire de ses perceptions, de ses pensées, de ses croyances et de ses émotions dans ce qu'elles possèdent à la fois de générique et d'individuel, sans qu'il cesse pour autant de demeurer un individu distinct de Y. Une telle projection ou simulation (cela dépend du modèle théorique choisi) permet à X de s'identifier au «point de vue de Y» sur l'état du monde (incluant le point de vue que prend Y sur X) et sur ses propres états mentaux et peut en outre permettre à X d'éprouver les mêmes émotions (ou un état approché) que celles de Y, bien qu'il n'y ait rien d'automatique dans cette imitation émotionnelle. On a donc affaire ici à un processus d'identification cognitive et affective d'extension et d'intensité variable entre X et Y<sup>78</sup>. Or, selon la plupart des théoriciens de

<sup>77</sup> D. K. Lewis *Convention*, Oxford UP, 2002, p. 58. On a ajouté chaque fois entre parenthèse les effets de CK qui accompagnent les différentes croyances collectives. Pour une approche qui présente un air de famille avec la tentative de Lewis et qui vise la constitution des groupes par la formulation d'intentions communes d'action, v. M. Gilbert, *Marcher ensemble*, PUF, 2003.

<sup>78</sup> M. Hoffman *Empathie et développement moral. Les émotions morales et la justice*, Presses Universitaires de Grenoble, 2008, p. 50; L. Wispé, «The distinction between sympathy and empathy: to call for a concept, a word is needed», in *Journal of personality and social psychology*, vol. 50, n° 2, p. 318. K. Kristjansson, «Empathy,



l'empathie, ce type d'identification permet, entre autres, de répondre à des émotions de détresse par les émotions correspondantes appropriées et ce «partage social des émotions» favorise la coopération sociale aussi bien dans le règne animal que dans le monde humain<sup>79</sup>. A partir de là, comment peut-on définir les rapports entre processus empathiques et intérêts individuels ? La possession de propriétés communes constitue la condition de l'empathie et celle-ci rend possible à son tour l'identification et l'imitation émotionnelle. Mais si X s'identifie à Y et se révèle capable de réagir émotionnellement aux dommages qu'il subit (pour ne prendre que cet exemple négatif), c'est qu'il s'identifie du même coup *aux intérêts* de Y avec lequel il se dispose à coopérer comme s'ils étaient les siens, sans que cela ait été préalablement le cas. En ce sens, le phénomène d'identification permet d'établir la distinction suivante : comme on l'a vu antérieurement, posséder des propriétés communes rend semblables les intérêts liés à ces propriétés: X et Y possèdent en commun la propriété A qui fait que XA et YA engendrent un intérêt commun. Mais l'identification permet aussi d'aller au-delà : elle rend possible le fait que les intérêts de Y (YB, YC..) qui diffèrent de ceux de X (XD XE..) deviennent *aussi* ceux de X (XB, XC..), disposé à coopérer avec Y pour en assurer la satisfaction. Bref, X et Y ne coopèrent pas seulement en ce qui concerne les intérêts qu'ils partagent ; leur identification leur permet aussi de coopérer concernant leurs intérêts *distincts*. Cette forme de coopération est ordinairement ce qu'on entend par la pratique de la solidarité entre les membres d'un groupe social<sup>80</sup>. Or, ce modèle de coopération échappe aussi bien à la «réduction» de Coleman qu'à celle de Hechter. Pour Coleman, on l'a vu, l'identification se fonde sur l'intérêt et varie avec lui: l'identification avec Y vise à accroître la satisfaction de X, elle commande la transformation de ses intérêts lorsque cela est possible et cesse lorsque les performances de Y ne produisent plus de satisfaction par procuration. Mais dans ce cas, comment expliquer le phénomène strictement inverse qui fait que l'identification de X se produit aussi avec les émotions *néglatives* de Y consécutives aux dommages qu'il subit ? Et comment rendre compte des comportements coopératifs de X avec Y qui en découlent et qui comportent toujours un coût pour X même si, en effet, celui-ci ne peut dépasser un seuil dissuasif ?<sup>81</sup> En outre la thèse de Coleman présuppose que le désengagement

---

sympathy, justice and the child», in *Journal of moral education*, vol. 33, n° 3, 2004, pp. 298, sqq.; David A. Houston, «Empathy and the Self: cognitive and emotional influences on the evaluation of negative affect in others», in, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1990, Vol. 59, No. 5, p. 859; R. M. Gordon, «Sympathy, simulation, and the impartial spectator», in *Ethics*, July, 1995, pp. 727-742. B. Rimé, *Le partage social des émotions*, PUF, 2005, pp. 120, sqq.

<sup>79</sup> F. de Waal, «On the possibility of animal empathy», in T. Manstead, N. Fridja et A. Fischer (eds), *Feelings and emotions: the Amsterdam symposium*, Cambridge UP, pp. 379-399; S. M. O'Connell «Empathy in chimpanzees : evidence for theory of mind ?», in *Primates*, vol. 36, 1995, pp. 397-410. F. de Waal, *L'âge de l'empathie. Leçons de la nature pour une société solidaire*, Les liens qui libèrent, 2010, pp. 130, 310, sqq ; Ch. Lazzeri «Catégorisation sociale et empathie», in *Les paradoxes de l'empathie*, eds A. Cukier & P. Attigui, ed . CNRS, 2011 (à paraître).

<sup>80</sup> On oublie souvent que Durkheim fait explicitement recours au concept «sympathie » pour rendre compte de ce qu'il appelle « l'attachement aux groupes sociaux », in E. Durkheim, *L'Éducation morale*, PUF, 1974, pp. 174 sqq. Cf aussi, M. Hogg, D.J. Terry, K.M. White, «A tale of two theories : a critical comparison of identity theory with social identity theory», in *Social psychological quarterly*, vol. 58, n°4, 1995, p. 261. M. Hechter, pourtant partisan d'une approche de la constitution des groupes en termes d'intérêt, reconnaît lui-même que « Le seul fait qu'il existe des intérêts matériels en commun n'est pas une condition suffisante pour le développement d'une solidarité de groupe ou d'une action collective », M. Hechter, « Le colonialisme interne 'revu et corrigé' » in *Pluriel*, n° 32, 1982, p. 127.

<sup>81</sup> M. Hoffman, *Empathie et développement moral. Les émotions morales et la justice*, Presses univ. de Grenoble, 2008, pp. 55-57, 130.

empathique repose sur une décision volontaire. Or, les mécanismes de simulation empathique ne dépendent pas du contenu de la contagion émotionnelle et de la satisfaction éprouvée en raison de l'identification car ils ne sont pas volontaires<sup>82</sup>. Enfin, cette conception de la solidarité diffère fortement de celle défendue par Hechter puisqu'elle ne se fonde pas d'abord sur des calculs rationnels individuels de maximisation dans un contexte collectif de dépendance et de contrôle, mais sur un processus d'identification réciproque entre X et Y dont découle leur solidarité.

En second lieu, il devient possible, *mutatis mutandis*, de remplacer dans les propositions (1)→(3) «se conformer à R» par «être empathique»<sup>83</sup> et on verra que les effets du CK aboutissent à produire un ajustement des attentes mutuelles en termes d'empathie et de coopération qui favorisent la confiance réciproques des membres concernant la solidarité qu'ils manifestent à l'intérieur du groupe et qui permet d'ailleurs de surmonter les apories du dilemme du prisonnier<sup>84</sup>. Dans ce cas, l'identification avec le groupe ne s'expliquerait pas d'abord par un simple recoupement externe des intérêts, mais c'est ce recoupement qui serait lui-même la conséquence de l'identification fondée sur l'identité (comme dans le modèle identitaire de M. Macy), sur le CK de cette identité et de l'empathie qu'elle engendre. Dès lors, a) La stabilisation des attentes mutuelles ne s'expliquerait pas d'abord par la faiblesse des coûts de transaction, mais aussi par le processus d'identification et b) l'utilitarisme de la règle ne constitue pas le facteur explicatif dominant de l'allégeance de l'individu à l'égard du groupe. On pourrait alors en conclure que l'identification avec le groupe n'est pas un phénomène social «donné» comme le soutenaient les primordialistes, mais un phénomène analysable et reconstituable au moyen de concepts tels que celui d'identité, d'empathie, d'attentes mutuelles ajustées, et de solidarité qui contournent l'explication par les calculs de maximisation et qui expliquent que les phénomènes de mobilisation collective ne se coulent pas dans les schémas de défection défendus par Olson<sup>85</sup>. Si ces analyses sont correctes, elles s'inscrivent alors en faux contre la thèse de Hardin, Banton, Coleman ou Hechter: elle soutient que l'identification et l'intégration à un groupe social est au moins aussi importante, sinon plus, que l'identification définie par le recoupement des intérêts. Les adversaires de l'utilisation du concept d'identité en sciences sociales cherchent à montrer que celui-ci est un concept dont on devrait se passer à cause de son caractère magique. On pourrait ne pas très bien voir en quoi ce concept est magique, mais on peut certainement voir en quoi il est assez difficile de s'en passer.

---

<sup>82</sup> Ch. Lazzeri, « Catégorisation sociale et empathie », *op. cit.*

<sup>83</sup> Il faut cependant affaiblir une des conditions de Lewis qui est la condition de réciprocité : on ne peut pas être empathique à condition que les autres le soient puisque l'empathie ne dépend pas pour se manifester d'une condition de réciprocité.

<sup>84</sup> F. Bessis, C. Chasserant, O. Favereau, O. Thévenon, « L'identité sociale de *l'homo conventionalis* », in *L'économie des conventions. Méthodes et résultats*, ed. F. Eymard-Duverney, T. 1, La Découverte, 2006, pp. 187 sqq. ; B. Simpson, « Social identity and cooperation in social dilemmas », in *Rationality and society*, vol. 18, n°4, 2006, pp. 444 sqq.

<sup>85</sup> Ch. Lazzeri, « Conflits de reconnaissance et mobilisation collective », *op. cit.* pp. 138, sqq.