

Des promesses, encore des promesses

Vincent BOYER

On nous promet beaucoup et nous promettons également beaucoup. La promesse est au cœur de la vie sociale. Elle est également fondamentale dans une démocratie électorale où les programmes prennent la forme d’engagements. Mais qu’est-ce qui nous pousse à tenir nos promesses ? En quoi nous obligent-elles ? D’où vient que, parfois, nous les tenons ?

Recensé : Hanoch Sheinman (dir.), *Promises and Agreements. Philosophical Essays*, New York, Oxford University Press, 2011, 409 p.

On peut lire à la toute fin de la présentation que donne François Hollande de son programme de janvier 2012 en vue des prochaines élections présidentielles, intitulé « Le changement c’est maintenant. Mes 60 engagements pour la France » – qui, précisons-le, n’est cité ici qu’à titre de simple illustration - les deux phrases suivantes : « Ce sont mes engagements. Je les tiendrai. » (p. 3). En y réfléchissant un peu, cette formule peut à bon droit surprendre, puisque François Hollande semble s’engager à tenir ses engagements, comme si ces engagements à eux seuls ne suffisaient pas. Ainsi cette nouvelle promesse – que l’on pourrait qualifier de « méta-promesse » puisqu’elle porte elle-même sur des promesses – censée nous rassurer et solliciter notre confiance risque de manquer son but en nous révélant, au contraire, la fragilité intrinsèque de toute forme d’engagement. À le lire en effet, nous serions bien plutôt en droit de nous inquiéter : quelle est la valeur d’engagements (« Je créerai 60 000 postes dans l’éducation nationale », promesse de premier ordre) qui n’ont de force qu’en vertu d’un autre engagement qui viendrait les redoubler ? Et cet autre engagement (« Je les tiendrai », promesse de second ordre) où trouve-il quant à lui sa force ?

Le problème de la promesse

Cette question d'actualité à propos de la confiance que l'on peut accorder aux promesses électorales illustre parfaitement ce que des philosophes anglo-saxons contemporains ont appelé le problème de la promesse (*the problem with promising*). Ce problème trouve son origine dans une question plus générale, que l'on appelle techniquement celle de la « motivation morale » et qui concerne entre autres l'obéissance aux règles morales : pourquoi faudrait-il, au moment d'agir, obéir à ces règles plutôt qu'y rester indifférent ? Problème qui, dans le cas de la promesse, se complique encore et que l'on pourrait formuler ainsi : pourquoi faudrait-il, au moment d'agir, obéir à une règle *que l'on s'est soi-même volontairement et librement imposée*, plutôt qu'y rester indifférent ?¹ En effet, s'il existe bien un ensemble de codes régissant nos actions, individuelles ou collectives, il semble qu'il n'existe aucune règle fondamentale stipulant que l'on doive obéir à ces règles, volontairement imposées ou non, c'est-à-dire qui ait pour contenu non pas *ce que l'on doit faire* mais *que l'on doive faire ce que l'on doit faire* : car pourquoi, pourrions-nous demander, devrions-nous suivre cette nouvelle règle ?²

Pour lever cette objection d'une régression à l'infini on peut répondre que si nous nous conformons aux règles ce n'est pas, aussi paradoxal que cela puisse paraître, parce que nous devons le faire, mais parce que ces règles nous permettent d'accomplir certaines choses ; une règle dite morale, comme celle selon laquelle il faut tenir ses promesses, ne se distinguerait plus d'une règle de cuisine que dans la mesure où la situation qu'elle permet de promouvoir serait au préalable valorisée moralement, seule raison valable pour nous de la suivre. Mais il est en réalité tout aussi inconcevable dans le cas de la promesse de tirer cette force morale de l'utilité à tenir ses promesses, car si tel était le cas aucune promesse ne fonctionnerait. En effet ne faisons-nous pas promettre à autrui certaines choses justement pour nous sécuriser et éviter qu'il prenne en compte, le moment venu, les conséquences de sa promesse ? Il peut paraître alors légitime de parler, à ce sujet, du problème de la promesse – voire pour certains

¹ En effet, comme l'écrit Alain Sériaux à propos de la définition du contrat présente dans l'article 1101 du *Code Civil*, « Le contrat [en tant que source d'obligation] n'a [...] pas pour objet d'obliger les autres, comme c'est le cas de la loi ou de la coutume. Il oblige ceux-là même qui l'ont formé. » (*Droit des obligations*, 2nd éd, PUF, 1998, chap. 1, p. 21-22). Remarque qui vaut aussi nous semble-t-il pour l'obligation propre à la promesse.

² Sur cette question voir la mise au point de Vincent Descombes dans *Le complément de sujet. Enquête sur le fait d'agir de soi-même*, Paris, Gallimard, 2004, notamment le tout dernier chapitre « Le cercle de l'autonomie », p. 457-465.

d'un véritable « mystère » de la promesse³ – et, de ce fait, d'attendre d'une « théorie de la promesse » digne de ce nom, qu'elle lui apporte la meilleure solution.

C'est l'ambition de ce recueil d'articles paru en 2011 sous le titre *Promises and Agreements*, actes d'un colloque qui s'est tenu à l'université de Rice (Texas) en 2008. Y figurent les diverses théories de la promesse qui ont pu prétendre apporter une solution à ce problème et que le directeur du recueil, Hanoch Sheinman, formule en ces termes : « Problem of Promising. How can one give oneself a reason (or motive, or obligation) to do X simply by promising to do X? » (« *Le problème de la promesse : Comment peut-on se donner à soi-même une raison (un motif ou une obligation) de faire X, simplement en promettant de faire X ?* » p. 5). Les seize articles qui composent ce recueil partant dans des directions parfois très diverses nous n'en proposerons qu'une traversée, forcément partielle,⁴ en prenant comme fil directeur ce problème de la promesse.

L'accord et les promesses

L'une des manières de résoudre le problème de la promesse, et qui explique le titre donné au recueil, est d'aborder la promesse avant tout comme un phénomène social en lien avec la notion d'accord (*agreement*). On a pu dire en effet que si nous nous obligeons nous-mêmes lorsque nous promettons c'est parce qu'existerait un accord préalable, que nous aurions passé plus ou moins tacitement et par lequel il a été convenu que nous devons tenir nos promesses tant que certaines conditions sont remplies. Tout l'enjeu est alors évidemment de prouver que cet accord préalable n'a pas lui-même la forme d'une promesse ou d'une double promesse, pour ne surtout pas donner prise à une accusation légitime de circularité.

Telle est démarche adoptée par la contribution de Margaret Gilbert (« Three Dogmas About Promises », p. 80-108), pour qui un accord n'est en aucun cas un échange de promesses. Considérons avec elle cet accord trivial : « [...] Anne says : “ How about my doing the

³ On peut penser au philosophe écossais David Hume, qui écrit en 1740 dans un passage du livre III de son *Traité de la nature humaine* (G.-F., trad. Ph. Saltel, 1993, p. 130) que la promesse est « l'une des opérations les plus mystérieuses et les moins compréhensibles que l'on puisse imaginer (...) ». Nous allons voir en quoi cette phrase de Hume n'est pas aussi ironique qu'elle en a l'air.

⁴ Ainsi nous n'évoquerons pas la question très intéressante des conditions de formation des promesses discutée dans les articles du recueil consacrés à des cas particuliers de promesses : en particulier ceux de Connie Rosati sur les promesses faites à soi-même (« The Importance of Self-Promises », p. 124-155), d'Eric Schwang sur les promesses faites sous la contrainte (« On Coerced Promises », p. 156-182), de Julia Driver sur les promesses faites de manière incompatible (« Promising Too Much », p. 183-197) ; et de Daniel Markovits sur les promesses faites entre inconnus (« Promise as an Arm's-length Relation », p. 295-326).

laundry after dinner, and your going to the store for groceries ?” Belle responds : “Okay”. » (« [...] Anne dit à Belle “ *Qu’en dis-tu si je fais une lessive après dîner, pendant que tu vas au magasin chercher des provisions ? Belle répond “ Entendu”.* » p. 95) Anne, suite à cet accord, est par là obligée envers Belle, de faire la lessive et Belle est obligée, envers Anne, d’aller faire les courses. Or Anne n’a pas dit à Belle, même implicitement « Je te promets de faire la lessive après dîner *si* tu fais les courses » et Belle, n’a pas dit, simultanément, « Je te promets de faire les courses *si* tu fais la vaisselle après dîner », ce qui serait tout bonnement absurde et impraticable, chacune devant alors attendre que l’autre agisse pour être obligée d’agir à son tour. Or c’est ce que devrait postuler quiconque considère qu’un accord qui donne lieu à un lien d’obligation est constitué d’un échange de promesses conditionnelles. De même, semble-t-il, nous mettre d’accord sur le fait qu’il faut tenir nos promesses ne signifie pas promettre de tenir nos promesses.

Il est alors intéressant de noter que Margaret Gilbert franchit un pas supplémentaire, puisque sa solution au problème de l’obligation dans la promesse la force à redéfinir ce que l’on entend communément par promesse, qui, à suivre la philosophe britannique, doit elle-même être un accord pour avoir une force d’obligation. En effet pour Margaret Gilbert la promesse n’est qu’une forme d’accord parmi d’autres, qu’elle appelle engagement conjoint (*joint commitment*), et par lequel on s’accorde pour considérer l’une des parties comme le promettant (*the promisor*) et l’autre partie comme le récipiendaire de la promesse (*the promisee*) : « for one person to make a promise to another is for them jointly to commit themselves, by an appropriate, explicit process, that one of them (« the promisor ») is to perform one or more specified action. » (« *une personne fait une promesse à quelqu’un d’autre s’ils s’engagent conjointement, par une procédure appropriée et explicite, à ce que l’une des deux (« le promettant ») accomplisse une ou plusieurs actions spécifiées.* » p. 99). Toute promesse ne serait alors qu’une forme de transaction⁵ ou d’accord où le promettant ne s’engage qu’à la condition d’avoir quelque chose en retour défini par la transaction elle-même.

Mais la « démystification » sociale du problème de la promesse ne conduit-elle pas à une forme de trivialisation de celle-ci, au sens où elle se verrait réduite à autre chose qu’elle-même pour être, en fin de compte, intégralement pensée sur le modèle économique du

⁵ Stephen Darwall dans sa contribution («Demystifying Promises», p. 255-276) est proche de la solution de Margaret Gilbert lorsqu’il définit la promesse comme une forme particulière de transaction.

bargain (« marchandage » au sens large) où une contrepartie est toujours nécessaire ? Certaines formes de promesses, qui ne ressemblent en aucun cas à un accord, ne pourraient plus être prises en compte par ces théories : on pense notamment aux cas de promesses pures faites sans contrepartie comme la promesse faite à un mourant (*deathbed promise*)⁶. Un tel défaut pousse à envisager d'autres solutions au problème de l'obligation dans la promesse.

La promesse et les valeurs

Un autre type de solution au problème de la promesse est alors, non plus de faire intervenir un accord passé, mais d'en appeler à certaines valeurs que la tenue, dans la plupart des cas, de nos promesses, permettrait soit de respecter, soit, de façon plus forte encore, de maximiser. Ces valeurs sont diverses et nous pouvons en partie suivre la mise au point de Daniel Friedrich et Nicholas Southwood (« Promises and Trust », p. 277-294) qui en recensent plusieurs. Ainsi pour David Owens, (« The Problem with Promising », p. 58-79), la promesse a une valeur parce qu'elle permet de transférer à autrui l'autorité (*granting authority*) que nous avons habituellement sur nos propres actions. Ainsi, une fois que nous avons fait une promesse à quelqu'un, de le raccompagner chez lui par exemple, il ne relève plus de notre pouvoir, mais bien du sien, de décider si nous allons effectivement le raccompagner. En tenant notre parole nous respecterions alors cette autorité que nous lui avons transférée. La valeur de la *reliance* (intraduisible : on peut parler d'« attente légitime »), est quant à elle mise en avant par Judith Jarvis Thomson, absente du recueil, pour qui l'obligation dans la promesse consiste uniquement à devoir ne pas causer de tort à autrui, qui s'est légitimement appuyé sur notre promesse pour agir.⁷ La confiance enfin est la valeur défendue par D. Friedrich et N. Southwood dans leur article pour qui rompre une promesse reviendrait à rompre la confiance qu'autrui nous a accordée. Tenir notre promesse reviendrait dès lors à respecter voire à accroître cette confiance, notion qui a selon eux une extension plus large que la *reliance*, au sens où promettre quelque chose à quelqu'un n'entraînera pas forcément un comportement spécifique de sa part, à partir du moment où celui-ci a accepté de nous faire confiance.

⁶ Or selon Sheinman, s'il est légitime pour une théorie de la promesse de se donner pour objet une forme de promesse qu'elle va considérer comme centrale (« *the Central Case Method* » pour reprendre son expression), cette théorie doit aussi pouvoir rendre compte, même indirectement, des autres types de promesse (cf. p. 9-12).

⁷ Judith Jarvis Thomson, *The Realm of Rights*, Harvard University Press, 1990, chp.12 « Giving One's World », p. 294-321.

Sans entrer dans le détail de ces théories, nous pouvons nous demander si celles-ci rendent effectivement compte ce que l'on appelle habituellement l'obligation de tenir nos promesses. Selon ces théories, nous devons en réalité tenir parole, parce que ne pas le faire reviendrait à ne pas respecter telle ou telle valeur : autorité, *reliance*, confiance, etc. Mais en quoi le fait de ne pas tenir parole peut-il remettre en cause de telles valeurs ? N'est-ce pas parce que l'on présuppose toujours déjà que nous sommes en règle générale, obligés de tenir nos promesses ? En effet, pour prendre l'exemple de la *reliance view*, si autrui compte sur notre promesse et agit en conséquence, n'est-ce pas parce qu'il considère d'abord que nous sommes obligés de tenir nos promesses par le simple fait que nous avons promis ? Nous ne pouvons causer du tort à autrui que si nous sommes *déjà* obligés de tenir nos promesses et ce n'est donc pas ce tort qui peut rendre compte de cette obligation. Nous sommes revenus à notre point de départ et l'obligation promissive reste un mystère.

C'est ainsi que nous avons coutume d'agir

Que faire dès lors de ce mystère de l'obligation promissive qui pousse, selon nous, certains candidats à promettre de tenir leurs promesses, comme si ce redoublement presque incantatoire suffisait à résoudre ce problème. Les deux tentatives de résolution proposées – l'une par les accords et l'autre par les valeurs, plus proche d'une perspective conséquentialiste – ont, on l'a vu, reconduit les difficultés plutôt qu'elles ne les ont dissoutes. Face à ces impasses, une voie plus modeste consisterait alors à montrer, comme le fait Stan Husi (« *Is Promising a Practice and Nothing More ?* », p. 109-123) qu'un tel mystère n'a pas à être résolu, mais que ce sont peut être les perspectives philosophiques qui créent d'elles-mêmes une telle inquiétude pratique (*practical angst*) : lorsque nous agissons et suivons des règles tous les jours, nous ne nous posons pas en effet la question de savoir pourquoi nous les suivons. Ainsi selon Stan Husi : « *At the heart of the worry lies our reflective ability to stay indifferent toward the dictates of social norms, and to ask what reason we have to do what they say* » (« *Il y a au cœur de cette inquiétude notre capacité réflexive à rester indifférents aux exigences des normes sociales, et à nous demander quelle raison nous avons de faire ce qu'elles nous disent.* » p. 122) D'une certaine façon nous avons coutume, *la plupart du temps*, de tenir nos promesses et l'inquiétude philosophique se fixe sur, et généralise, les cas, marginaux où nous restons indifférents aux « exigences des normes sociales » concernant les promesses. Nous pouvons faire le parallèle avec une pratique proche de la promesse : celle de la déclaration d'intention (« *Le 22 avril j'irai voter* »). Cette pratique existe car nous agissons *la plupart du temps* conformément à ce que nous avons déclaré, mais cela ne veut pas dire que

cette régularité ait à être fondée sur quoi que soit d'autre : simplement le jour où toutes, ou la majorité, de nos déclarations d'intention échoueront, cette pratique disparaîtra et son concept deviendra vide. Il en va de même selon Stan Husi pour la promesse, dont la tenue n'a pas à être fondée sur autre chose que nos pratiques coutumières – ce qu'il nomme dans son article l'« exhaustive practice position » (« *la position intégralement pratique* », p. 110-113) et surtout pas, contrairement à ce que croient certains sur une promesse préalable qui, loin de venir renforcer cette pratique, la fragilise.

Aller plus loin :

- La recension du livre, article par article, et donc complémentaire de la nôtre, par Allen Habib dans la *Notre Dame Philosophical Review*. (<http://ndpr.nd.edu/news/28239-promises-and-agreements-philosophical-essays/>)
- Deux entrées encyclopédiques : celle d'Allen Habib, « Promises », dans la *Stanford Encyclopedia of Philosophy* (<http://plato.stanford.edu/archives/win2008/entries/promises/>) et celle de Thomas Scanlon, plus synthétique mais plus ancienne, « Promising » (1998), dans la *Routledge Encyclopedia of Philosophy Online* (www.rep.routledge.com/).

Publié dans laviedesidees.fr, le 13 avril 2012

© laviedesidees.fr