



**Social Sciences in question:
The leading epistemological and methodological controversies of our time**

Compte-rendu de la 21^e séance du séminaire CEE-CERI

Les sciences sociales en question :
grandes controverses épistémologiques et méthodologiques

Mesurer l'influence, un « casse-tête » pour le chercheur

8 décembre 2014

Christian Lequesne (Sciences Po CERI) introduit la séance qui porte sur la notion d'influence. L'intervenant principal est Samy Cohen (Sciences Po CERI) qui a travaillé longtemps sur la prise de décision en politique étrangère et de défense en France et en Israël. Il s'intéresse aujourd'hui aux mouvements de paix en Israël. Il a publié entre autres *De Gaulle, les gaullistes et Israël* (1974), *La défaite des généraux. Le pouvoir politique et l'armée sous la V^e République* (1994) et *Tsahal à l'épreuve du terrorisme* (2009). Durant ses recherches, Samy Cohen a toujours attaché beaucoup d'attention à la méthodologie et notamment, à la question de la bonne conduite des entretiens. Sa présentation est commentée par Renaud Dehousse (Sciences Po, CEE), juriste et politiste, spécialiste de l'intégration et de la prise de décision au sein de l'Union européenne et directeur du Centre d'études européennes.

La séance aborde la complexité du thème de l'influence, la difficulté de définir un concept aujourd'hui utilisé au quotidien par une diversité d'acteurs tels que les universitaires, les praticiens et les diplomates, et surtout, le défi de la mesure de l'influence pour les chercheurs.

Samy Cohen

L'intervenant fait un exposé qui est le fruit de son expérience et de discussions avec des doctorants. Si l'influence n'a jamais constitué la problématique centrale de ses recherches, ce thème a toujours figuré au coeur de ses travaux que ce soit les relations entre le président et ses conseillers, les rapports entre le président et le ministère des Affaires étrangères et l'armée ou encore le rôle des ONG en France et en Israël.

Pour Samy Cohen, lorsqu'on parle de mesurer l'influence, il s'agit moins de déterminer « qui » a de l'influence que de s'interroger sur cette notion. Il commence donc par discuter du concept d'influence, de son opérationnalisation et termine par une auto-évaluation de ses résultats. Pour Samy Cohen, l'influence est un casse-tête pour deux raisons. En premier lieu il est difficile de la mesurer, en particulier dans une perspective qualitative ; en second lieu, elle demande à être distinguée de notions voisines comme le pouvoir, la puissance et le rôle.

Plusieurs travaux ont servi de base à la réflexion de Samy Cohen sur la définition de l'influence¹. La définition la plus précise et pouvant être appliquée à une diversité d'acteurs est sans doute celle de Dahl (1963) : « Il y a influence dans la mesure où A fait faire à B ce qu'il n'aurait pas fait autrement ». Cette approche sous-entend pour Samy Cohen qu'il n'existe pas d'influence en cas d'accord entre les deux parties. Par exemple, de nombreuses analyses tendent à démontrer l'influence du « lobby juif » aux Etats-Unis, mais celle-ci devient relative dès lors que l'on tient compte de l'attitude globalement pro-israélienne de l'opinion publique américaine. Le contexte est également important pour comprendre le succès des mobilisations du mouvement pour la paix israélien des années 1979 et 1982, notamment lors des négociations de paix avec l'Egypte. Ces mobilisations ont connu une participation importante (jusqu'à 400 000 personnes en 1982) grâce au soutien du Parti travailliste israélien, puissant à cette époque.

Dahl précise que cette première définition de l'influence exige de poser la question de la personne (ou du groupe) qui exerce l'influence, de celle qui la subit, du nombre de personnes influencées, de la nature des changements et finalement, de la sphère

1 R. Dahl, *Modern Political Analysis*, Engelwood Cliffs, N.J, 1963 et *Qui gouverne ?* Paris, A. Colin, 1971; T. Parsons, "On the Concept of Influence", *Public Opinion Quarterly*, XXVII, n°1, 1963 ; M.Crozier, E. Friedberg, E., *L'Acteur et le système*, Paris, Seuil, 1977 ; F. Chazel : « Réflexions sur la conception parsonienne du pouvoir et de l'influence », *Revue Française de sociologie*, V, 1964 ; R.K. Merton, *Eléments de théorie et de méthode*, Paris, A. Colin, 1965.

d'activité dans laquelle cette influence intervient. A ce stade, l'étude de la nature des changements et, surtout, de la sphère étudiée, qui peut varier fortement selon les cas d'étude, représente un enjeu majeur pour le chercheur. Samy Cohen va plus loin : l'influence doit être appréhendée comme une interaction. A agit sur B, mais B peut agir également sur A. Il donne l'exemple des conseillers du président, qui possèdent un certain « espace » d'influence sur les questions que le président maîtrise mal. Cet espace se referme au fur et à mesure de l'expérience et de la connaissance que ce dernier acquiert au cours de son mandat.

Dahl différencie également l'influence « potentielle » de l'influence « réelle ». Par influence potentielle, il entend les ressources des acteurs : l'argent, la confiance, le savoir faire, l'expertise, le prestige. Michel Crozier et Erhard Friedberg ajoutent la notion intéressante de « détention d'un monopole » (sur l'expertise ou l'information) comme ressource importante du « pouvoir ». Cette notion peut s'appliquer à l'influence. Dans certains cas pourtant, l'influence « potentielle », ne correspond pas nécessairement à une influence « réelle ». Comme le souligne Frédéric Charillon dans *Penser l'influence* (2013)², le réseau important des ambassades françaises (le deuxième au monde après celui des Etats-Unis) ne constitue pas en soi une preuve de l'influence de la France en matière de politique étrangère.

Talcott Parsons insiste, pour sa part, sur l'importance du caractère intentionnel de l'influence : « Il y a influence quand l'acte est précédé d'une intention d'influencer ». Pour Samy Cohen, cette définition est à la fois intéressante et problématique ; plusieurs cas de figure ont en effet démontré que l'influence peut être exercée sans que l'intentionnalité soit démontrée. Elle peut s'exercer par anticipation ou par dissuasion. Ainsi, B peut décider de ne pas prendre une décision par anticipation de représailles éventuelles de la part de A. Le cas d'école de ce type d'influence est le rôle joué par l'opinion publique. Plusieurs études portant sur l'influence de l'opinion publique sur les interventions militaires extérieures montrent que les présidents américains, au moment de prendre leurs décisions, sont toujours extrêmement soucieux des possibles réactions négatives de l'opinion publique. Autre exemple : l'anticipation de réactions violentes de la part des colons en Cisjordanie a été à l'origine de la décision du Premier ministre israélien, Yitzhak Rabin, de ne pas évacuer la petite colonie d'Hébron, au lendemain du massacre par un colon d'une trentaine de civils palestiniens au Tombeau des Patriarches. A l'inverse, Ariel

2 « Penser l'influence » *Lettre de l'IRSEM*, n°3, 2013.

Sharon a fait preuve en 2005 de détermination en mettant en oeuvre son plan de désengagement de vingt et une colonies de la bande de Gaza malgré la vive opposition des colons.

Ces exemples doivent toutefois être interprétés avec prudence par le chercheur car ils renvoient à la psychologie et aux intentions intimes des décideurs, des dimensions sur lesquelles on ne dispose pas toujours de données fiables et complètes. Il n'est par ailleurs pas rare de voir un président mobiliser l'argument de l'opinion publique pour justifier l'inaction. Il est également difficile d'estimer le poids de l'anticipation de rétorsions par rapport à d'autres facteurs d'influence. Ainsi la décision de Rabin fut également influencée par le contexte de finalisation du processus de négociation des accords d'Oslo : son choix de ne pas évacuer les colonies s'expliquerait par sa volonté de réserver cette question au stade final des négociations qui devaient porter sur la définition des frontières. Il revient donc au chercheur d'identifier, et de hiérarchiser, les facteurs déterminants et d'isoler leur action spécifique.

Samy Cohen souligne finalement la pertinence de la définition de Parsons, qui défend que « l'influence se reconnaît à la régularité de ses effets » et sa distinction entre influence « exclusive » ou « partagée ».

Si les définitions abordées jusqu'ici se révèlent utiles pour le travail du chercheur, d'autres sont plus problématiques. Oliver Nay par exemple dans le *Lexique de science politique* (Paris, Dalloz, 2014) qu'il a coordonné définit l'influence comme « certains processus de fabrication de l'obéissance et du consentement qui ne reposent pas, en dernière instance, sur la coercition (...) L'influence s'appuie sur le capital de celui qui l'exerce, qu'il s'agisse du capital social (réseaux) ou économique (capacité à rétribuer) ». En plus d'être assez vague (« processus », « fabrication de l'obéissance »), cette définition ne distingue pas le pouvoir de l'influence.

Dans le *Dictionnaire de la science politique et des institutions politiques* (Paris, A. Colin, 2001), Guy Hermet et ses collègues n'opèrent pas plus de distinction entre pouvoir et influence et parlent de « pouvoir d'injonction » (par la sanction) et « pouvoir d'influence » (par la gratification). En cela, les auteurs rejoignent la pensée de Merton dans *Éléments de théorie et de méthode*. Parsons parvient à surmonter partiellement cette difficulté en proposant une séparation entre l'influence comme « capacité générale de persuader », fondée largement sur la confiance, et le pouvoir, qui entraîne l'usage de la sanction, voire

une certaine coercition. Pour Parsons, « le pouvoir est l'arme des gouvernants et l'influence celle des gouvernés ».

Un autre concept souvent employé en science politique est celui de « puissance ». La puissance est un terme utilisé pour quantifier le pouvoir d'un acteur. Elle reste toutefois très proche des notions de pouvoir et d'influence. En relations internationales, elle renvoie à la capacité d'un acteur à obtenir des autres acteurs qu'ils infléchissent leurs actions et leurs conduites dans le sens de ses propres intérêts, sans consentir en retour à des concessions de même valeur. Dans *Economie et société* (1922), Max Weber parle plutôt de « chance de faire triompher au sein d'une relation sociale sa propre volonté, même contre des résistances, peu importe sur quoi repose cette chance ». Les Etats possédant un avantage économique ou militaire sont souvent qualifiés de puissances, grandes puissances et même superpuissances.

Face aux nombreux débats qui sous-tendent la notion d'influence, Samy Cohen estime qu'il est nécessaire pour le chercheur de faire un choix. Il propose de distinguer l'acteur qui exerce de l'influence mais sans posséder d'autres ressources que celle d'avancer des raisons positives de celui qui possède en plus la capacité de coercition. Cette distinction est valable et permet de mettre une certaine cloison, pas totalement étanche certes, entre les deux notions d'influence et de pouvoir. Dans « pouvoir », il y aurait un « imposant » et un « soumis ».

Obtenir des données empiriques sur les ressources des acteurs, c'est-à-dire leur influence potentielle, n'est généralement pas un problème majeur. En revanche, l'influence réelle constitue le réel casse-tête du travail du chercheur, qui est tenu de démontrer le lien de causalité entre l'action de A et la décision de B. Pour cela, il doit mobiliser des données de types variés (archives, discours, entretiens, etc.) et multiplier les comparaisons pour pouvoir prétendre à la généralisation des résultats. Dans ses recherches, Samy Cohen a privilégié l'étude d'une multiplicité de cas. Par exemple dans son étude sur les rapports entre pouvoir politique et armée en France, il a étudié cinq grands secteurs militaires ; dans celles sur les ONG de paix en Israël, il a comparé entre elles plusieurs ONG.

Une attention particulière doit être apportée à la conduite des entretiens. La tâche n'est pas toujours très facile. Il serait par exemple inapproprié de demander directement aux conseillers du président « qui a de l'influence » sur ce dernier ! La réponse est

généralement que « personne ne peut influencer le président qui a ses propres idées ». Comment contourner cette langue de bois ? L'utilisation d'un terme connoté plus positivement (par exemple celui d'« apport ») donne de meilleurs résultats. Samy Cohen a également opéré des changements de perspective dans la formulation de ses questions, par exemple en posant des questions sur le président et ses habitudes de travail et non directement sur les conseillers.

Il a ainsi dépouillé l'agenda des audiences du général de Gaulle entre 1959 et 1969 pour voir si un (des) conseiller(s) bénéficiai(en)t du monopole de l'accès au président. Il a pu constater que seul Jacques Foccart, conseiller pour les Affaires africaines et malgaches, était dans ce cas. Celui-ci avait-il pour autant une « influence réelle » ? L'analyse du processus décisionnel montre que Foccart avait davantage un rôle d'exécutant que d'inspirateur des grandes orientations de la politique française dans ce secteur. Dans ses recherches sur l'influence des militaires, Samy Cohen est parvenu à faire parler ses interlocuteurs en leur proposant de comparer la situation actuelle avec un « idéal type », dans son cas, la III^e République, sous laquelle les chefs militaires disposaient d'une influence très importante. Tout cela demande du temps, et il ne faut pas hésiter à revenir sur certains points, demander des précisions, insister.

Le bilan des recherches de Samy Cohen va dans le sens d'une relativisation de l'influence des acteurs étudiés. Ainsi, il n'a identifié aucun inspirateur des grandes orientations de la politique étrangère et de défense en France. L'influence des experts est davantage visible au niveau des décisions dont les enjeux politiques sont secondaires pour le président, par exemple dans le cas de la politique de production des armements non-conventionnels où la Direction générale de l'armement (DGA) et l'armée ont joué un rôle prépondérant.

Le chercheur n'est également pas à l'abri des échecs. Pour Samy Cohen, les études de la prise de décision en matière d'exportation d'armes ou de libération des otages se sont heurtées à une insuffisance de données. Dans d'autres cas, à l'inverse, les données ont été plus accessibles et se sont révélées plus riches qu'il ne le pensait. Enfin, certaines situations sont ambiguës. Samy Cohen s'interroge encore sur l'influence réelle des ONG israéliennes de paix sur la reconnaissance de l'Etat palestinien par le public israélien. Certains responsables du Mouvement de la paix affirment que leur action a conduit l'opinion publique israélienne à accepter ce fait. Mais dans quelle mesure cette influence est-elle « exclusive » ? *Quid* de l'apport d'autres acteurs comme le Premier ministre Rabin ?

Renaud Dehousse

Renaud Dehousse salue la présentation de Samy Cohen pour son humilité et son approche de l'influence qui ne cherche pas à imposer une méthode ou un modèle unique. Cette démarche lui paraît plus pertinente car l'étude de l'influence révèle de nombreuses zones d'ombre. Tout d'abord, sur le plan sémantique, il existe différentes définitions de l'influence qu'il est nécessaire de distinguer d'autres concepts voisins (pouvoir, puissance). Il insiste également sur l'importance pour le chercheur de faire un choix conceptuel, dont il doit expliciter les forces et les faiblesses.

Renaud Dehousse revient ensuite sur les points importants exposés par Samy Cohen qui, selon lui, constituent le « fil d'Ariane » du chercheur pour naviguer dans les méandres de la notion d'influence. En premier lieu, il met en garde contre la tentation d'opposer influence et pouvoir. Ainsi l'historien Stuart E. Eizenstat définit le rôle de la présidence américaine par sa capacité d'influence. L'influence peut également découler de la position occupée par un acteur et des ressources à sa disposition pour exercer une certaine pression. Deuxièmement, il souligne qu'il est important d'étudier l'influence au-delà du seul processus de décision. Celle-ci peut s'exercer sur le processus de prise de décision (ou de non décision) mais également sur la mise d'une question à l'agenda ou sur la mise en œuvre d'une décision.

Ensuite, Renaud Dehousse revient sur la difficulté méthodologique de la mesure de l'influence. Pour lui, on obtient très rarement des preuves de l'influence de A sur B, plutôt des présomptions, voire des points de vue. On peut en premier lieu s'intéresser au rôle des experts sur la prise de décision et ensuite, à la proximité de ces experts avec les décideurs. L'accès aux décideurs est en soi une forme de pouvoir. Finalement, il conclut que, en l'absence d'un modèle idéal capable de mesurer l'influence. Il est important de « croiser les regards » sur la question que l'on se pose par la mobilisation de différentes sources d'information et la combinaison de méthodes qualitatives et quantitatives.

Christian Lequesne

Christian Lequesne rejoint Renaud Dehousse sur l'importance qu'il y a à faire preuve de pluralisme méthodologique et d'éclectisme lorsqu'on travaille, comme Samy Cohen, sur des pratiques d'acteurs. Il souligne ensuite l'importance de l'interprétation du chercheur

dans ce qu'il observe et suggère qu'il serait peut-être plus juste de parler d'interprétation de l'influence plutôt que de mesure de l'influence.

Il est d'accord avec Samy Cohen sur l'importance d'étudier l'agence (par rapport à la structure) et la rationalité des acteurs. Sur la question de la dichotomie entre pouvoir et influence, Christian Lequesne reconnaît l'intérêt d'aborder les deux termes dans une perspective d'interaction, mais réaffirme la dimension plus relationnelle de l'influence et celle plus structurelle du pouvoir observées par Samy Cohen. Il conclut sur l'importance de développer une pragmatique de la recherche par entretien car chaque cas est unique. Ici, ce seront des conseillers qui ne veulent pas aller à l'encontre de l'avis du président par souci de carrière ; là, des ambassadeurs qui veulent faire plaisir à Paris, pour la même raison. Rabin, quant à lui, ménageait son opinion publique car il souhaitait se faire réélire, etc.

Débat avec la salle

Plusieurs questions portent sur la distinction entre pouvoir et influence, entre influence et *soft power*. Irina Boulin Ghica (Confrontations Europe) se demande comment aborder l'influence quand l'influencé ne se rend pas compte qu'il l'est ? Nicolas Leron (Sciences Po CEE) se demande si le pouvoir ne pourrait pas être également compris comme une instance décisionnelle et si la réflexion de Samy Cohen ne s'inscrit pas dans une approche du choix rationnel *soft* et de la théorie du « principal-agent » plutôt que dans une approche de co-construction entre agence et structure.

Pour Samy Cohen, la notion de *soft power*, qui renvoie à la transmission des normes, se rapproche de la notion d'influence mais est tout aussi difficile à mesurer et à aborder d'un point de vue conceptuel. Il reconnaît que le pouvoir ne doit pas seulement être compris comme une interaction, et qu'il peut être également abordé comme une forme d'institution. Sur la question de la rationalité, il souligne la complexité d'appréhender la psychologie des acteurs.

Okan Gemniyanoglu (Université Lille 2) s'interroge sur la relation entre conseillers et président et sur la socialisation politique des conseillers. Pour Samy Cohen, cette socialisation politique est visible dans la manière dont les conseillers approchent le président, rédigent et présentent leurs notes à celui-ci. Cela revient souvent à apprendre à

s'exprimer de manière à ne pas laisser transparaître leurs préférences au cas où celles-ci ne seraient pas appréciées et à faire preuve d'extrême prudence dans leurs relations avec les autres conseillers.

Elie Baranets (Université Bordeaux 4) se demande si on peut étudier l'influence au moyen d'une réflexion contre-factuelle, c'est-à-dire en s'interrogeant sur ce que B aurait fait s'il n'avait pas été influencé par A et ce qui se serait passé si B n'avait simplement pas existé. Pour Samy Cohen, cette démarche « comme si » représente un aspect important de la réflexion du chercheur.

Plusieurs commentaires reviennent également sur la pertinence de la comparaison dans l'interprétation de l'influence. Celle-ci peut être abordée dans une perspective historique, mais également sectorielle ou internationale. Pour Samy Cohen, la comparaison est une méthode de travail qui permet de faire avancer la connaissance sur l'objet étudié. Elle permet au chercheur, mais également à la personne qu'il interviewe, d'opérer un certain recul par rapport au cas d'étude et peut faciliter la discussion.

Nonna Mayer (Sciences Po CEE) se demande si l'approche pour étudier les milieux du pouvoir politique (décideurs, conseillers) est nécessairement la même que celle utilisée pour aborder les ONG et la société civile, dans la mesure où l'interpénétration entre influence et pouvoir s'accroît au fur et à mesure qu'on se rapproche du pouvoir central. Elle s'interroge également sur la façon dont, en tant que chercheur, on peut avoir accès aux plus hauts échelons du pouvoir et y décrocher des entretiens.

Samy Cohen confirme la différence entre les deux milieux. Dans ses entretiens avec les conseillers, ces derniers se sont montrés beaucoup plus prudents dans leurs propos. Les règles de citations doivent par exemple être négociées au préalable, une contrainte qu'on ne retrouve pas avec les ONG. Ces dernières sont beaucoup ouvertes mais il faut néanmoins être attentif aux éléments qu'elles cherchent à valoriser, qui peuvent les pousser à sur- ou sous-évaluer leur rôle. De plus, certaines ONG ne cherchent pas toujours à influencer sur un processus. Dans certains cas, elles se mobilisent par solidarité ou identification avec une cause, sur un mode purement expressif.

Sur la question de l'accès aux milieux fermés, Samy Cohen reconnaît que certains terrains sont plus difficilement accessibles que d'autres. Dans le milieu des conseillers et militaires,

il identifie les fonctionnaires à la retraite comme des acteurs potentiellement plus abordables et plus libres dans leur parole. Il a toujours pris contact au début de ses recherches avec ces derniers qui lui ont permis de rencontrer des personnes plus difficilement accessibles. Dans un pays comme Israël, l'accès aux militaires est facilité par le fait que tout le monde a un militaire parmi ses connaissances. Le réseau universitaire peut également être un moyen d'accéder à un milieu sensible. Ainsi, Samy Cohen a été introduit dans l'entourage des conseillers de Valéry Giscard d'Estaing par un collègue. La recommandation est une ressource très importante, notamment pour les jeunes chercheurs.

Sur ce dernier point de l'accès au terrain, Samy Cohen souligne que le chercheur doit néanmoins être prudent et refuser l'accès à un terrain sensible quand celui-ci est soumis à un droit de veto de l'acteur sur le résultat de la recherche et donc lorsqu'il risque de se voir privé de sa liberté d'expression.