

[Publié in : HATCHUEL, Armand, FAVEREAU Olivier et AGGERI, Franck, eds., *L'activité marchande sans le marché ?*, Colloque de Cerisy, Presses des Mines, collection économie et gestion, Paris, 2010, pp.111-131]

LA PLACE DU MARCHÉ

par Olivier Favereau

*«The intellectual
has never felt kindly toward the market place:
to him it has always been a place of vulgar men and of base motives »
George Stigler
The Intellectual and the Market Place (1962)*

Les mots ne sont jamais ambigus par hasard. Ainsi de la « place » du « marché ». S'agit-il de l'emplacement ou de l'importance du marché ? Justement le mot français « marché » vient du latin « mercatus », dont il reprend la dualité de sens, le sens générique de « transaction commerciale », et le sens spécifique de « lieu où s'effectuent ces transactions ». La constitution de l'économie politique – dans le siècle qui va de 1720/30 à 1830 - est inséparable d'un long glissement du second sens vers le premier, non sans déformation de l'un et de l'autre : la dualité d'acceptions est devenue l'opposition entre (i) un site (la foire, la localisation du marché) et (ii) un mécanisme (la concurrence qui unifie les prix sur un espace indéterminé). Cantillon (1720/30) utilise « marché » dans le sens (i), tandis que Turgot (1750/70), le premier, combinera les sens (i) et (ii). A partir de Smith (1776), le sens (ii) commence à dominer la pensée économique, et cela deviendra manifeste avec l'avènement du marginalisme dans le dernier tiers du 19^{ème} siècle¹. Or si le marché comme site est nécessairement circonscrit dans le temps et dans l'espace, le marché comme mécanisme peut être utilisé plus ou moins intensivement, dans une société donnée, avec au moins à titre de possibilité logique le cas-limite où le marché occuperait toute la place. La place du marché devient une question économique. Il peut se faire qu'il y ait trop peu de marché – ou qu'il y en ait trop.

Mon propos est de faire l'inventaire des ressources de la théorie économique (en partant du courant dominant) pour aborder cette question.

La 1^{ère} partie rappellera la diversité – trop souvent négligée, y compris par les économistes - des approches possibles du marché comme mécanisme. La singularité de l'économie des conventions n'en ressortira que mieux : pour la 1^{ère} fois, le marché peut apparaître comme un principe de justice (et pas seulement un principe d'efficacité), au plus haut niveau d'exigence du débat critique sur ce qu'est la justice.

La 2^{ème} partie appliquera la méthode conventionnaliste pour montrer que la généralisation du marché comme mécanisme nuit à la réalisation du marché comme principe de justice, offrant au passage une démonstration de ce qui mérite d'être appelé le « théorème » de Polanyi, étape indispensable à la déconstruction du « néo-libéralisme ».

La conclusion reviendra sur l'ambiguïté des mots : comme toujours, elle livre une expérience pragmatique. Le marché, pour retrouver toute sa place dans la construction du lien social, ne doit pas occuper toute la place dans le fonctionnement de la société.

¹ On trouvera tous les détails dans Charles (2007), à qui cette introduction est entièrement redevable

I. DU MARCHÉ COMME MÉCANISME AU MARCHÉ COMME PRINCIPE DE JUSTICE

Dans la théorie économique contemporaine, en acceptant de se restreindre à la tradition dominante de l'individualisme méthodologique, on peut considérer qu'il y a quatre (plutôt 4,5 !) conceptions du marché comme mécanisme. En exploitant une remarque de Arrow (1974) sur les deux piliers du courant néo-classique (l'individu rationnel, la coordination par le marché), on peut opérer une double partition sur les façons de faire de l'économie, selon la réponse apportée aux deux questions suivantes :

1. la rationalité individuelle est-elle de type optimisateur ou de type limité ou procédural, selon la terminologie introduite par H.Simon ?
2. Le marché est-il le seul mode de coordination des comportements économiques, ou existe-t-il d'autres modes de coordination ?

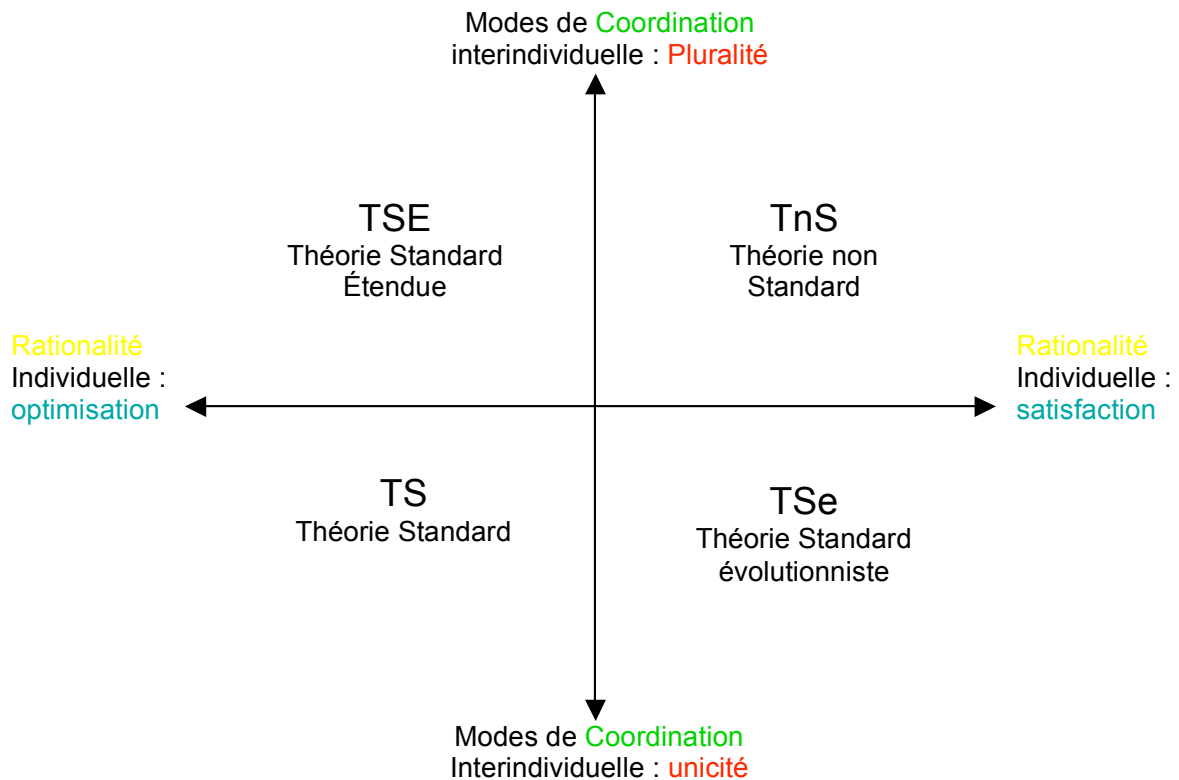
Cela autorise la distinction entre (au moins) quatre figures de la théorie économique contemporaine², quatre approches du marché, que l'on peut labelliser de façon synthétique (les labels n'emportent aucune conséquence analytique et peuvent être négligés, si le lecteur préfère)

- Théorie Standard (TS) : c'est le marché organisé et centralisé (organisation d'enchères et institutionnalisation de la loi de l'offre et de la demande)
- Théorie Standard Etendue (TSE) : c'est le marché totalement décentralisé à l'initiative des agents qui négocient entre eux les termes de leur relation contractuelle, et qui choisissent un échange « spot ».
- Théorie Standard évolutionniste (TSe) : c'est le marché en tant que système général de sélection par la concurrence.
- Théorie non Standard (TnS) : c'est le marché en tant qu'épreuve marchande justifiée par des règles spécifiques qui le distinguent d'autres règles de coordination, davantage axées sur la coopération.

Les frontières entre deux de ces familles de pensée permettront d'introduire certaines nuances – par exemple quand il faudra caractériser la « New Institutional Economics » (Coase, Williamson, North).

² Je reprends pour l'essentiel Favereau (1989), en modifiant seulement la case Sud-Est

TABLE D'ORIENTATION



Examinons tour à tour chacune de ces approches sur la place du marché, sachant que le clivage le plus important pour notre propos passe horizontalement entre celles qui posent le marché comme mode de coordination unique et universel – et celles qui laissent ouverte la question d’une pluralité de modes de coordination : ce sont ces dernières qui nous seront les plus utiles pour réfléchir sur la place du marché. Toutefois, les premières gardent l’intérêt de nous alerter sur la pluralité des marchés eux-mêmes.

I.1. Le marché comme mode de coordination unique et universel

a) Théorie Standard

La Théorie de l’équilibre général mérite le titre de Théorie Standard, pour son rôle canonique dans la structuration du courant néo-classique, qui émerge dans le dernier tiers du 19^{ème} siècle, à partir d’une critique et d’une volonté de dépassement des faiblesses du modèle classique. Par ailleurs, au milieu du 20^{ème} siècle, elle fait l’objet d’une double axiomatisation, au niveau de la rationalité individuelle (qui s’exprime dans le critère de maximisation de l’espérance d’utilité), et à celui des conditions d’existence d’un vecteur de prix assurant l’équilibre dans un système de marchés complet.

Comme souvent, c’est chez le fondateur Walras que les options fondamentales sont les plus transparentes : le postulat explicite est que la Bourse des valeurs représente la forme accomplie et parfaite du marché, sachant (cette partie du postulat reste implicite) qu’il n’y a pas d’autre mode de coordination dans une économie...de marché. Sur un tel marché organisé, tous les éléments institutionnels sont destinés à faire jouer la loi de l’offre et de la demande. Il faut saluer l’audace de l’hypothèse, avant de dénoncer son irréalisme : les marchés organisés permettent de comprendre les

marchés inorganisés (au lieu de l'inverse). Il y a deux raisons à cela, les unes empiriques (la logique des marchés peu organisés correspond approximativement à celle des marchés organisés), les autres normatives : du point de vue de la justice, on ne peut rien objecter à un enrichissement dû à une séquence d'échanges honnêtes à la Bourse. Le mécanisme d'enchères propre à la fixation des cours à la Bourse garantit que les échanges s'effectuent au niveau qui maximise le nombre des échangistes satisfaits. Ultérieurement Arrow et Debreu démontreront l'équivalence des équilibres généraux et des optima de Pareto. Cela dit, on sait qu'un optimum de Pareto correspond à un critère de justice particulièrement faible.

Que peut nous apprendre ce schéma sur la place du marché ? Paradoxalement, cette vision du marché est moins envahissante qu'on ne pourrait le penser. Comme il s'agit de marchés centralisés, la place du marché est d'abord inscrite quelque part dans l'espace – et n'est donc nullement douée d'ubiquité. La Bourse des valeurs à Paris se trouve à l'intérieur du Palais Brongniart. Les marchés organisés, admettent donc, par définition, un monde extérieur, exogène par rapport aux variables économiques qui s'expriment sur le marché et nulle part ailleurs. Le marché a le monopole de l'allocation des ressources, mais, cela étant dit, sa place est limitée dans la société, tout importante qu'elle soit. La théorie ne fournit aucun critère pour faire varier cette place.

Dans les termes de notre colloque, c'est le « marché » qui donne le sens de toute « activité marchande ». Le marché est le tout de l'économie, mais l'économie n'est pas le tout de la société.

b) Théorie Standard évolutionniste

Ce courant de pensée représente une autre face du courant néo-classique, « Autrichienne » compte tenu du rôle joué par des auteurs de langue allemande à la fois dans l'avènement du marginalisme (Menger) et dans l'affirmation d'une méthodologie individualiste (von Mises). Mais la référence centrale est fournie au XX^{ème} siècle par Hayek, dont l'influence s'est révélée aussi complexe que progressive - et décisive : sa défense et illustration d'un libéralisme renouvelé par l'apport des sciences cognitives, tout en offrant une critique sévère de la Théorie Standard, lui a en réalité fourni un puissant adjuvant pour imposer la mythologie du marché comme mécanisme, laquelle va dominer la fin du 20^{ème} siècle. En outre, autre manifestation de l'importance de Hayek, sa vision normative de l'économie de marché va trouver des prolongements techniques avec l'apparition d'un courant ouvertement évolutionniste, à partir de Nelson et Winter (1982), et d'une nouvelle branche de la théorie des jeux, dite « évolutionnaire ». Voilà pourquoi il semble fondé, à travers ce label de Théorie Standard évolutionniste, de donner à voir la cohérence et la puissance d'une version *évolutionniste* de la Théorie *Standard*.

Certaines des idées centrales de Hayek (pour notre sujet) se sont constituées très tôt : dans le débat contre les partisans du calcul économique socialiste (1935), où Lange veut utiliser la Théorie de l'équilibre général, pour aider au fonctionnement d'une économie ...centralisée. Sa critique essentielle concerne l'impossibilité de disposer des informations nécessaires pour calculer les prix d'équilibre. Fort logiquement, Hayek va ensuite en 1937, 1945 et 1946, retourner cette argumentation directement contre la TS. Sa réflexion ultérieure sur les sciences cognitives (1952), qui rejoint avant la lettre les thèses de Simon sur la rationalité limitée, viendra sceller définitivement ces intuitions et leur conférer une portée maximale avec le renouvellement de la philosophie politique du libéralisme, opérée dans « Law, legislation and liberty » (1973, 76, 79).

Tel est le paradoxe de la conception Hayekienne du marché : construite essentiellement contre la TS, elle en partage l'inspiration essentielle : le marché est le seul mode d'allocation des ressources, ou plutôt le meilleur, du fait de ses propriétés que révèle l'expérience historique. Le marché, c'est la concurrence et la concurrence, c'est un processus dynamique de découverte des goûts des consommateurs et de sélection des entreprises à même de les satisfaire au moindre coût. Le marché est plus intelligent que l'ensemble de ses participants, à condition de laisser faire les individus, qui, à défaut de la connaissance (cognitivement absurde) des prix d'équilibre, disposent de « la connaissance des circonstances particulières de temps et de lieu » - et les faits sont là pour montrer que cela génère un ordre spontané, d'une efficacité sans pareille. Ce serait une erreur de catégorie que d'appliquer à un mécanisme social, non manipulable, (dont la caractéristique est de n'être le fruit d'aucun plan priori), un critère de justice – qui ne peut viser que des actions humaines.

Bien que ce schéma tende plutôt à exalter la place du marché, on ne saurait en déduire un impératif d'extension délibérée de ces mécanismes (tout au plus un impératif de protection), car promouvoir autoritairement un ordre spontané relèverait d'une injonction paradoxale. Hayek se méfie comme la peste du constructivisme politique, « l'erreur fatale » qui risquerait de déboucher sur le socialisme. Nous voici renvoyés au débat des années 30.

Au total, par des voies différentes, on peut redire de la TSe ce qui a été dit de la TS plus haut : l'« activité marchande » ne prend tout son sens que relue à l'aune du « marché », replacé dans l'immense processus de sélection qui prolonge au niveau des sociétés humaines ce qui a été déduit de l'évolution des espèces naturelles. Il est probable que les leçons de l'économie, ainsi replongée dans la philosophie de l'esprit et de la vie, peuvent s'étendre, mutatis mutandis, à d'autres compartiments de la société.

I.2. Le marché comme mode de coordination parmi d'autres

a) Théorie Standard Étendue

Le début des années 1970 marque l'apogée de la théorie de l'équilibre général, avec la publication de l'ouvrage de Arrow et Hahn "General competitive analysis" qui en donne une formulation canonique, du point de vue technique aussi bien que pédagogique. Pourtant, sous l'effet conjugué des critiques internes et externes, ce programme de recherches vieux d'un siècle va subir une profonde ré-orientation.

Arrow, depuis longtemps, était troublé par l'inaptitude de la théorie de l'équilibre général à aller au-delà de la démonstration de l'existence d'un vecteur de prix d'équilibre pour rendre compte du calcul effectif de ces prix : « each individual participant is supposed to take prices as given (...). There is no one left over whose job it is to make a decision on price [according to the law of supply and demand] » (1959). Cette incapacité était d'autant plus gênante que devenait plus pressante la contrainte de l'individualisme méthodologique.

Par ailleurs, aux critiques externes d'irréalisme, Arrow, de même que Hahn, ont répondu qu'il y avait méprise sur le statut de leur travail d'axiomatisation. En réalité, leur œuvre a valeur critique en dégageant pour la 1^{ère} fois la liste des conditions requises pour que soit valide la métaphore de la main invisible. Précisément, est rigoureusement indispensable l'existence d'un système complet de marchés (notamment d'options : on doit pouvoir prendre des options pour se couvrir contre n'importe quel état de la nature, depuis la date présente jusqu'à la fin des temps). Le fait que cette condition soit impossible à remplir dans le monde réel conduit Arrow à remettre en cause le postulat le plus fondamental de la tradition néo-classique : l'unicité du mode de coordination. Après tout, les économies de marché ne sont pas vouées au chaos, indice qu'il y a probablement d'autres modes de coordination que le marché. Arrow (1975) mentionne les régulations étatiques, mais aussi les contrats sur lesquels repose le fonctionnement des organisations hiérarchiques, ainsi que ... les systèmes de valeurs et les codes éthiques.

L'idée d'une multiplicité de modes de coordination faisait ainsi son entrée dans la théorie économique. Ce qu'il est convenu d'appeler le « programme d'Arrow » va consister à essayer d'endogénéiser le choix par les agents économiques du mode de coordination (au-delà ou en deçà des choix d'offre ou de demande de biens et services) en s'appuyant sur le pilier restant de la tradition néo-classique : la rationalité optimisatrice (d'où le label proposé de Théorie Standard Étendue). Le support de la généralisation va être la notion de contrats³, modélisée comme relation bilatérale entre deux agents convenant d'une règle du jeu optimale pour chacun.

La technique d'endogénéisation était déjà disponible, grâce à un collègue de Arrow, Hurwicz qui depuis le début des années 1960 avait mené un travail de pionnier sur le « mechanism design », c'est-à-dire sur les propriétés d'optimalité (Pareto) et d'efficacité informationnelle des mécanismes d'allocation des ressources. L'idéal était un mécanisme décentralisé, où chaque agent n'aurait besoin

³ Le courant « Law and Economics », auquel Arrow ne paraît pas s'être intéressé, a déjà été relancé par Coase (l'article fondateur date de 1960), mais dans un rapport très différent avec la théorie de la décision (dont l'outillage mathématique n'intéresse pas Coase, par un curieux effet de symétrie avec Arrow). Pour une tentative de rendre compte des valeurs morales en termes de choix rationnel, voir Gauthier (1986)

que d'informations concernant l'effet de ses actions (ou de celles des autres) sur lui-même. Apparaissait alors la question de la compatibilité avec l'intérêt individuel ('Incentive Compatibility') : « participants in the process [should not] find it advantageous to violate the rules of the process ». (1972). En réalité, cette question était familière des économistes des biens publics, confrontés au problème de la fausse représentation des préférences, ressources, etc..., par les individus concernés. Hurwicz est amené à réaliser que ce problème va se poser aussi pour tous les biens privés⁴ !

L'IC peut être assurée d'entrée de jeu par la nature même de la règle (on parle alors de « self-enforcement ») mais le plus souvent, il faudra recourir à des récompenses, donc consommer des ressources (on parle donc d'« enforcement »), ce qui passera par l'addition d'une contrainte dans le programme d'optimisation des agents, dite « incitative ». Il faudra même une seconde contrainte en plus, car on ne peut forcer les agents à échanger, si cela est moins intéressant que de ne pas échanger. La « no-trade option » va devenir la « contrainte de participation ».

Arrow peut donc continuer à mobiliser le principe d'optimisation standard, avec ces deux contraintes supplémentaires. La pratique des assureurs va lui fournir le paramètre dont la variation produira la diversité souhaitée des règles contractuelles : il s'agit du type et du degré d'asymétrie d'information caractérisant la situation des contractants : « hasard moral » (on dissimule une action) ou « anti-sélection » (on dissimule une information).

Une première conclusion s'impose : le rapport entre « activité marchande » et « marché » est en passe de s'inverser. L'activité marchande devient plus générale que le marché, puisque celui-ci – résumé par un certain schéma de relation contractuelle, qui se dénoue dans l'instant - n'est qu'une des issues possibles de la négociation entre les contractants potentiels. De ce point de vue, la discipline économique semble enfin disposer des outils nécessaires pour penser la place du marché. En effet, on n'a jamais été aussi proche d'une endogénéisation totale du marché à partir des interactions marchandes, au niveau interindividuel. Ce n'est plus le secrétaire de marché walrasien, ni une quelconque structure institutionnelle (d'ailleurs le plus souvent négligée par les théoriciens de l'équilibre général), qui calcule les prix (et organise les règles de l'échange), mais les agents économiques eux-mêmes.

A y regarder de plus près, toutefois, ce panorama demande à être nuancé. D'un côté, certes, le « marché » est fortement relativisé par rapport à « l'activité marchande ». L'ordre concurrentiel global, pour parler comme Hayek, n'est présent qu'à travers la contrainte de participation, où l'on remarque sans peine que l'option extérieure a toujours le statut d'une variable exogène. En vérité, cette *extension* de la TS marque une *régression* vers l'équilibre partiel, c'est-à-dire la perspective des années 1930, avant que la révolution Keynésienne n'incite Hicks (1939) à ré-orienter le courant néo-classique vers la méthode Walrasienne⁵. D'un autre côté, la technique de l'extension, qui s'appuie sur un changement après tout mineur du programme d'optimisation, ne doit pas masquer le changement majeur d'ambition de la théorie économique dominante, invitée désormais à escalader tous les versants de l'édifice institutionnel des économies de marché, avec pour seul équipement la rationalité optimisatrice⁶. Le royaume du calcul rationnel est si étendu sur la surface de la terre que le soleil ne s'y couche jamais. Dans la mesure où marché et rationalité intéressée ont partie liée pour le sens commun, la relativisation du marché, sur un certain plan (micro ?), révèle en filigrane tout le contraire, une sorte d'absolutisation, sur un autre plan (macro ?).

Bizarrement, un phénomène du même ordre peut être constaté avec la « New Institutional Economics » de Coase et Williamson.

b) Entre la Théorie Standard Etendue et la Théorie non Standard

⁴ sauf dans un univers atomistique : sur le théorème d'impossibilité de Hurwicz, voir la synthèse de Ledyard (1987)

⁵ voir Clower (1975) pour un développement détaillé sur ce point

⁶ On pourrait aussi nuancer la relativisation du marché dans la TSe en évoquant un autre point technique : l'optimum recherché par les agents économiques en information imparfaite asymétrique est presque toujours un « second best », c'est-à-dire que la solution consiste à réduire l'écart entre le monde réel et le monde parfait de l'information imparfaite mais symétrique, qui n'est autre que l'équilibre général de Arrow-Debreu. C'est là une autre –et importante - différence de méthode avec la TSe : Voir l'excellente critique de Demsetz (1969)

Pour l'histoire, Coase (1937) doit être crédité de la 1^{ère} formulation de l'idée selon laquelle le marché comme mécanisme n'est pas l'unique mode de coordination, comme en témoigne l'existence des firmes (symbolisées par la relation de travail salariée), où le système des prix est supplanté par un mécanisme d'autorité. L'explication de cette substitution repose sur une notion appelée à un bel avenir, celle de coûts de transaction. Le recours au marché comme mécanisme est coûteux. De même le recours à l'organisation hiérarchique, de sorte qu'une économie dite de marché combinerait les deux modes de coordination, jusqu'à l'égalité, à la marge, des coûts de transaction selon l'un et l'autre mode. Il y a donc des activités marchandes, en tous cas impliquant un échange monétaire, qui ne relèvent pas du marché comme mécanisme – par exemple au sein des firmes, entre employeurs et salariés.

Ce raisonnement va rester largement en sommeil jusqu'au milieu des années 1970, où Williamson, un ancien élève d'Herbert Simon (dont il reprendra l'hypothèse non standard de rationalité limitée), va lui donner l'ampleur d'un nouveau paradigme, quoiqu'inscrit dans la tradition historique de l'institutionnalisme. La catégorie analytique de base est la transaction, ce qui le rapproche de la Théorie Standard Étendue (où l'équivalent serait le contrat). Le rapprochement se justifie d'autant plus que son intuition l'amène à valoriser comme autre hypothèse fondatrice, l'opportunisme, c'est-à-dire la recherche de l'intérêt individuel y compris par la ruse, remarquable anticipation des problèmes d'aléa moral et d'anti-sélection.

Williamson va progressivement généraliser le raisonnement dualiste de Coase : les agents économiques adoptent pour leurs transactions le schéma institutionnel qui minimise les coûts de transaction : les trois schémas-types sont le marché, la hiérarchie et les formes hybrides. Nous sommes donc en présence d'une théorie alternative de la place du « marché », lequel n'est qu'une « structure de gouvernance » possible des « activités marchandes », à choisir sur un continuum (avec les trois grands repères déjà signalés). A nouveau, on constate une forte relativisation du « marché », mais qui cache mal une nouvelle absolutisation du marché comme mécanisme, qui, à peine ravalé au rang de variable endogène, se réincarne dans un super-marché des formes institutionnelles, qui détient la clé de l'histoire économique. Le vrai « marché » n'est-il pas là, d'autant que pour Williamson, les agents choisissant les schémas qui minimisent les coûts de transaction, il y a une présomption d'efficacité sur toutes les institutions léguées par l'histoire.

Une certaine caractérisation commune de la rationalité, instrumentale et intéressée, semble l'emporter sur l'opposition optimisatrice/limitée, pour situer le style de théorie économique, selon sa plus ou moins grande proximité du courant dominant.

c) Théorie non Standard

La TSE (tout comme, à un moindre degré, la NEI en termes de coûts de transaction) est une tentative exemplaire pour fonder le « marché » sur « l'activité marchande » la plus décentralisée – *par en bas*, en somme et dans tous les sens du terme : la rationalité individuelle transférée sans précaution des échanges avec la nature aux échanges entre humains commande d'être immoral (ou opportuniste, si l'on préfère), chaque fois qu'il est dans l'intérêt de l'individu de dissimuler une information et/ou une action. Si l'individu ne le faisait pas, cela vaudrait exception au principe de rationalité individuelle, calculatoire et non coopérative – donc contre-exemple, menaçant de réfutation le dernier pilier de la tradition néo-classique. Si l'on regroupe TSE et TSe (avec peut-être le poste-frontière de la NEI) sous la même bannière de ce principe (rationalité optimisatrice et rationalité limitée ne sont après tout que deux versants de la rationalité instrumentale), on peut soutenir qu'ils forment ensemble l'économie dominante commuée en théorie générale d'une société (pas seulement d'une économie) composée d'individus rationnels en ce sens précis.

La TnS est un rassemblement de courants hétérodoxes et/ou institutionnalistes qui conteste radicalement cette économie dominante, au niveau des deux dimensions de la rationalité et de la coordination. Ici, je vais choisir de privilégier le courant de l'économie des conventions, notamment parce que sa démarche se rapproche le plus d'une démarche axiomatique – à l'instar de la TS

Si l'on reprend les axes de la table d'orientation, on pourrait se contenter de noter que la TnS combine rationalité limitée et pluralité des modes de coordination, comme si la TnS partageait la conception de la rationalité limitée de la TSe, et celle de la pluralité des modes de coordination avec la

TSE. En réalité, cette pluralité est pour partie un faux semblant, puisqu'elle laisse inchangée le critère de rationalité individuelle, par rapport au contexte où n'existe qu'un seul mode d'allocation. Pour être totalement cohérente, cette pluralité doit être associée à des capacités cognitives des agents économiques qui font de la coordination un objet de réflexion et un vecteur d'utilité. Bref la rationalité doit cesser d'être purement calculatoire pour devenir aussi interprétative. Mais, en retour, une rationalité individuelle interprétative va nécessairement complexifier la coordination interindividuelle, sans d'ailleurs la rendre nécessairement plus difficile. La coordination des comportements individuels ne peut plus exclure a priori et par principe la coordination des jugements normatifs sur les comportements. Une certaine forme d'intersubjectivité fait son apparition. Les agents économiques ne sont plus par construction des êtres amoraux, et les valeurs réintègrent tant la dimension de la rationalité (esprit critique) que celle de la coordination (dont elles peuvent être un vecteur essentiel).

De cette opération croisée de refondation de la rationalité et de la coordination, Boltanski et Thévenot (1991) vont déduire une (hypo)thèse audacieuse, en tous cas très inhabituelle pour les économistes, habitués à se placer sur le seul plan de l'efficacité : ***bien plus qu'un mode de coordination, le marché peut être un critère de justice.***

La seconde partie de ce texte va montrer que ce projet de re-fondation du marché non plus par en bas, mais *par en haut*, renouvelle complètement les rapports possibles entre « l'activité marchande » et le « marché », parce que si le potentiel *apologétique* de la référence au marché est non seulement préservé mais même démultiplié, le potentiel *critique* croît dans la même proportion.

II. DU MARCHÉ COMME PRINCIPE DE JUSTICE A LA DENONCIATION DU TOUT-MARCHÉ

D'abord, il importe d'extraire de la construction imposante de Boltanski et Thévenot ce qui est indispensable à l'argumentation de leur (hypo)thèse.

La plausibilité de cette (hypo)thèse étant établie, on montrera d'une part que « l'activité marchande » peut porter d'autres valeurs que celle du « marché », et inversement que le fondamentalisme du marché, qui entend systématiser « l'activité marchande », éloigne définitivement du « marché » comme principe de justice.

II.1. Le marché comme principe de justice

Le plus simple est de repartir de la rationalité⁷, certes limitée mais désormais interprétative, du fait du souci qu'ont les agents économiques de la coordination, toujours menacée et pour cette raison même, toujours présente dans leurs préoccupations. La rationalité ne désigne plus une cohérence parfaite dans les calculs mais la capacité à répondre aux critiques et à justifier aussi bien ses jugements que ses actions. La rationalité est de l'ordre d'une justification. Or il y a – c'est un fait, et un fait plutôt heureux – une pluralité de justifications possibles. Comment endiguer cette multiplicité, qui risque de dégénérer en relativité ? Il faut d'abord expliciter ce qui reste le plus souvent implicite. C'est l'intérêt des philosophies politiques que de proposer des fondements cohérents pour des « cités » justes, organisées autour d'un « principe supérieur commun », qui permet de mesurer des « grandeurs » légitimes. Il faut ensuite dégager la grammaire commune à toutes ces grandeurs légitimes pour aboutir au modèle de « Cité » juste, en forme d'axiomatique.

Les philosophies politiques retenues par Boltanski et Thévenot en 1999 sont :

- la *Cité de Dieu* (Saint Augustin) pour la cité de l'inspiration, dont le principe est l'originalité ;
- la *Politique* (Bossuet) pour la cité domestique, dont le principe est la relation personnelle ;
- le *Leviathan* (Hobbes) pour la cité de l'opinion, dont le principe est la notoriété ;

⁷ L'exposé qui suit s'inspire très directement du chapitre 2 de la thèse de Frédéric Laville (1999). Un mode d'exposé alternatif consisterait à partir plutôt de la coordination, et des inégalités, génératrices d'un sentiment d'injustice, qui font obstacle à celle-ci.

- le *Contrat Social* (Rousseau) pour la cité civique, dont le principe est l'intérêt général ;
- la *Richesse des Nations* (A. Smith) pour la cité marchande, dont le principe est la concurrence ;
- le *Système industriel* (Saint-Simon) pour la cité industrielle, dont le principe est la fiabilité⁸.

Cette liste n'est hétérogène qu'en apparence. Ce qui unit les principes de justification retenus, c'est une même légitimité. Un principe de justification est considéré comme légitime, s'il satisfait les 6 axiomes suivants :

- a1 : commune humanité (équivalence de tous les humains dans la cité) ;
- a2 : dissemblance (au moins deux états) ;
- a3 : commune dignité (égale puissance d'accès aux différents états) ;
- a4 : ordre de grandeur (les états sont ordonnés : petit/grand) ;
- a5 : formule d'investissement (l'accès aux états supérieurs a un coût) ;
- a6 : Bien Commun (la satisfaction retirée des états supérieurs profite à toute la cité)

Ainsi, dans la Cité Marchande, les agents se différencient des biens en ce qu'ils ne peuvent être échangés (a1) ; La 'grandeur' marchande impliquée dans a2 et a4 est la richesse ; selon a4, le marché doit donner à chacun une chance de s'enrichir ; a5 et a6 font intervenir le 'principe supérieur commun' de la Cité Marchande : la concurrence, qui implique l'absence de position définitivement acquise (a5) et pousse à une circulation de la richesse qui aura des retombées bénéfiques pour tous (a6). On remarquera que a6 combine efficacité et équité – ressemblant en cela au « principe de différence » de Rawls⁹.

Nous en avons assez dit pour être en droit de conclure que le marché n'a jamais été élevé sur un tel piédestal. C'est sans doute la première fois dans l'histoire de la pensée économique, que l'on essaie de fonder le marché *par en haut*, non pas seulement en tant que principe d'efficacité (encore que l'efficacité ne soit nullement dévalorisée dans l'axiomatique ci-dessus, comme on vient de le voir) mais en tant que principe de justice, certes parmi d'autres mais précisément passé au crible du même jugement axiomatique que tous les autres. La Cité marchande n'a pas bénéficié d'un traitement de faveur, sous prétexte (par exemple) de son efficacité supérieure – telle serait sans doute la position la plus répandue parmi les économistes libéraux, mais telle n'est pas la position de l'économie des conventions. Rappelons aussi la position singulière de Hayek : le marché comme mécanisme n'a pas à faire l'objet d'un jugement de justice, qui doit être limité aux actions humaines. Là encore, l'économie des conventions s'inscrit en faux contre cette restriction induite du champ d'application des jugements de valeur.

Elevé sur un tel piédestal, le marché devient alors un poste d'observation incomparable pour l'économiste critique qui peut prendre une vue d'ensemble des imperfections entachant le fonctionnement concret des économies dites de marché – et pour ce faire, il n'est plus question de se contenter de dénoncer le sous-équipement moral de l'homo economicus. On peut voir plus loin. Et plus profond.

II.2. Vers une critique du « fondamentalisme du marché » au nom du marché

a) l'activité marchande peut porter d'autres valeurs que celles de la Cité Marchande

(i) activité marchande et don/contredon

Le sociologue George Homans avait enquêté pendant 6 mois sur un groupe de 10 employées de la société Eastern Utilities, dont le travail consistait à enregistrer les paiements des clients sur des cartes perforées. La norme de rendement était de 300 enregistrements par heure, et la performance des employées était contrôlée individuellement. Le non-respect de la norme entraînait une réprimande. La rémunération était fixe, et n'était pas modifiée en cas de promotion vers d'autres tâches, comportant plus de responsabilités. Les départs volontaires étaient fréquents parmi ces jeunes femmes (le plus souvent pour cause de mariage). Voici le point surprenant, qui va conduire l'économiste à s'intéresser au travail du sociologue : la norme de rendement était largement dépassée par toutes les employées,

⁸ Le terme généralement utilisé est « efficacité », mais il y a risque de confusion, avec ce qui est dit dans ce texte à propos du marché

⁹ « Les inégalités sociales et économiques doivent procurer le plus grand bénéfice aux membres les plus désavantagés de la société » (2^{ème} partie du second principe de justice)

puisque les performances moyennes s'échelonnaient de 308 à 439, avec une valeur moyenne à 353 (soit un dépassement de 17 %).

Cette configuration est en effet incompréhensible pour la rationalité standard, qui commanderait soit que l'employeur diminuât le salaire, quitte à perdre les employées les plus performantes, soit que chaque employée abaissât son rendement au plus près de la norme – ou les deux à la fois. L'une ou l'autre des ces issues renverrait au marché comme mécanisme, tel qu'il pourrait être modélisé par la TS, la TSE ou même la TSe.

La solution proposée par Akerlof pour résoudre cette anomalie consiste à transformer la rationalité standard pour intégrer des préoccupations à la fois de justice (fairness) et de don/contredon (dans la lignée de *l'essai sur le don* de Mauss). Les employées sont reconnaissantes à leur employeur de ne pas exploiter la situation à son avantage et de leur offrir un salaire supérieur au salaire qui correspondrait à l'équilibre du marché – en échange de ce don, elles offrent le contre-don d'une productivité moyenne très supérieure à la norme du marché.

Cette solution est remarquable à plus d'un titre. Elle est d'abord l'illustration parfaite de la capacité de l'activité marchande à se détacher du marché comme mécanisme. Car c'est de cela qu'il s'agit : il serait tentant pour l'économie dominante de contourner l'anomalie en soutenant ...qu'il n'y a aucune anomalie. Qu'observe-t-on sinon que l'employeur obtient plus en payant plus ? Double erreur de perspective (même si le constat est indiscutable). D'une part, pour parvenir à ce résultat, ce n'est pas le marché comme mécanisme que les deux parties ont fait jouer. La concurrence n'a joué aucun rôle dans l'obtention de ce résultat (elle aurait au contraire fait disparaître don et contredon), c'est plutôt une volonté commune des parties de ne pas faire jouer la concurrence ! D'autre part, si l'on cherche à reconstituer les motivations des deux parties, il est clair qu'elles ne sont pas d'un type marchand.

De quel type sont-elles ? L'interprétation la plus vraisemblable part de l'évidence que l'ensemble des employés forme un collectif uni – la solidarité entre les employées est suffisamment forte pour contrebalancer les tensions suscitées par l'inégalité performance/rémunération à l'intérieur de leur groupe. La notion de justice est ici d'un maniement délicat, puisque l'équité dans le rapport entre les employées et l'employeur se construit sur la base d'une inéquité entre les employées. Le sentiment qu'elles ont d'être reconnues et respectées par leur employeur *en tant que collectif* joue certainement un rôle décisif¹⁰. Et la présence de collectifs oblige à des conceptions de la justice plus sophistiquées, pour quitter le terrain strictement interindividuel et quantitatif, pour faire place à des considérations intersubjectives et qualitatives. Que la solidarité puisse être une variable importante dans le monde du travail ne constitue pas une grande découverte pour le sociologue ; en revanche, c'en est une, pour l'économiste, que d'être confronté à la richesse et à la complexité des valeurs véhiculées par un échange marchand banal autour de la manipulation de mandats postaux.

Il semble qu'on puisse aller encore plus loin, à partir de l'argument d'Akerlof. Le salaire des employées, et leur rendement, sont ce que Homans a observé. En toute logique, ils pourraient être encore supérieurs (inférieurs aussi, il est vrai). Tout se passe donc comme si les deux parties d'une activité marchande pouvaient décider de la « hauteur » de leur relation, par rapport au repère du lien purement marchand, qui en devient une sorte de ligne de flottaison. Au niveau marchand, les jugements de valeur, positifs ou négatifs se compensent. On est dans le neutre, le correct et le légal. En dessous la défiance et la malhonnêteté, privilégiées par la TSE. Au dessus, l'apprentissage de la réciprocité, dont les limites sont inconnues.

(ii) Les conventions de qualité

A ce qui précède, on pourrait objecter que l'accent sur la justice est une spécificité du marché du travail, et qu'en dehors de celui-ci, par exemple sur le marché des biens, le recours à la rationalité ordinaire est moins défectueux. La distinction du marché comme mécanisme et du marché comme principe de justice perdrait de son intérêt.

Il n'en est rien. C'est le moment d'introduire la grande muette du discours marchand, si bavard sur les prix, mais si embarrassé, quand il s'agit de la qualité. L'économie des conventions est

¹⁰ Ce serait le lieu d'introduire ici la théorie de l'identité sociale, que mobilise depuis longtemps l'économie des conventions (Bessis et alii, 2006 ; voir aussi Akerlof & Kranton, 2000). Ce sera fait plus bas, en II.2.b (i)

fondamentalement une économie de la qualité – tout simplement parce qu’il n’est pas possible de penser la qualité en toute généralité, si l’on ne dispose pas déjà d’une pensée de la justice.

D’abord, la qualité est une notion normative (même si c’est au petit pied), relevant donc du même espace analytique que celui où figure nécessairement la notion de justice. Par conséquent le critère de rationalité approprié à cet espace n’est plus limité à sa forme calculatoire, il intègre une compétence interprétative. Cela ne sera guère contesté, pour la justice. En revanche, pour la qualité, l’économiste sera plus enclin à plaider pour la possibilité d’une mesure objective, du moins pour une grande majorité de biens manufacturés. C’est pourquoi il faut ne jamais se lasser de rappeler que même dans le cas le plus favorable où l’on dispose de critères objectifs, aucune méthode multi-critères ne peut conduire à un classement totalement objectif, c’est-à-dire sans jugement de valeur (choix des pondérations entre les critères, par exemple). Et le cas le plus favorable n’est évidemment pas le plus général. Enfin, last but not least, il y a un lien entre ‘qualité’ et ‘justice’ : *la qualité est aux objets ce que la justice est aux personnes*. Plus précisément, la qualité est aux relations entre les personnes médiatisées par les objets ce qu’est la justice aux relations entre les personnes.

Si cette affirmation est correcte, alors nous tenons là un test indirect de la théorie de la justice de l’économie des conventions : les distinctions introduites peuvent-elles être transposées à la qualité ? La réponse est positive. Le schéma d’ensemble de l’argumentation (White, 1983 ; Eymard-Duvernay, 1989 ; Favereau et alii, 1999) est le suivant :

- la concurrence doit être immédiatement modélisée en termes de qualité et de prix
- la concurrence met aux prises des entreprises qui se positionnent dans un espace qualité – prix
- les producteurs proposent des couples prix/qualité, les consommateurs acceptent ou refusent, jusqu’à ce que, de proche en proche, sur l’ensemble des produits le rapport qualité/prix soit le même
- si la dispersion des entreprises dans l’espace prix/qualité admet un point fixe, alors on dira qu’il y a, pour cette famille de produits, un marché viable (White), ou de façon équivalente, une convention de qualité (Eymard-Duvernay) – dans les deux cas, un accord spontané et implicite entre consommateurs et producteurs sur un ordre de qualité local.

- Les principales conventions de qualité, observées et/ou modélisées, pour les biens manufacturés sont (a) la qualité *industrielle*, certifiée par un agent extérieur au marché (exemple-type : les médicaments) ; (b) la qualité *marchande*, traduisant les préférences des consommateurs (exemple-type : les vêtements) ; (c) la qualité *domestique*, reflétant la traçabilité des opérations de production (exemple-type : un fromage traditionnel). Un travail collectif de recherche sur les services juridiques rendus par les avocats (Favereau et alii, 2010) a pu ajouter : (d) la qualité *inspirée*, correspondant à l’invention d’une solution sur mesure pour le client de l’avocat (exemple-type des cabinets d’avocats d’affaires, réputés pour faire de la « haute couture »). Des investigations en cours sur le commerce équitable suggèrent enfin une possible convention de qualité *civique* (exemple-type des chaussures de sport, fabriquées dans des pays pauvres, mais en respectant des normes internationales de travail).

Ce que la similitude du vocabulaire apporte n’est évidemment pas de l’ordre de la preuve ; en revanche, elle suggère fortement que l’activité marchande sur les différents marchés évoqués (cf les exemples-types) est porteuse d’une orientation vers les valeurs de la Cité correspondante : industrielle, marchande, domestique, inspirée, civique – et cette fois, des mises à l’épreuve empiriques sont envisageables. Bref, l’activité marchande n’est pas dédiée à la seule Cité marchande.

(iii) activité marchande et pauvreté : l’apport franciscain

Il est d’usage, depuis Max Weber, d’expliquer par l’éthique protestante (XVI^{ème}-XVII^{èmes} siècles) le changement d’attitude à l’égard de l’économie marchande qui sera la condition permissive de la révolution industrielle. Depuis la fin des années 1970, des travaux d’historiens italiens¹¹ s’accumulent pour suggérer que sans remettre en cause cette analyse classique, il faut prendre conscience de qu’elle fait suite à une réflexion très antérieure (du XIII^{ème} au XV^{ème} siècles) sur la place du marché, ou plutôt de l’activité marchande, dans l’édification normative de la société. Cette réflexion s’est cristallisée autour de la figure de François d’Assise (1182-1226), alors même qu’il avait choisi une pauvreté radicale comme idéal de vie évangélique et fondé un ordre monastique sur cette base. Comment comprendre l’apparent paradoxe que, dans cette perspective franciscaine, des théologiens comme Pierre de Jean Olivi, Bernardin de Sienna, ou Jean Duns Scot, aient pu légitimer le

¹¹Voir surtout Todeschini (2008)

rôle des marchands dans la cité, au point de concevoir leur complémentarité avec les religieux dans la dynamique d'élaboration du bien commun ?

Il faut d'abord établir la positivité de l'activité marchande (plus précisément de l'activité des marchands), en rapport avec l'exigence de pauvreté, avant de proposer une issue au paradoxe – dans les termes de notre colloque.

La pauvreté est une redécouverte de la vraie valeur des choses – et c'est déjà l'esquisse d'un nouveau regard sur la compétence des marchands, experts eux aussi en mesure des valeurs. Mais on se doute que le rapprochement doit être approfondi. Le disciple de François, par son comportement, témoigne que la valeur des choses outrepassa ce que l'argent peut exprimer. De même, « la signification socialement positive de l'argent dépendra, pour les franciscains, de la capacité des marchands à le faire circuler sans l'immobiliser : à l'utiliser sans chercher à l'accumuler, à le vivre comme une unité de mesure et non comme un objet précieux » (Todeschini, 2008, p.142). Bref ce que l'argent rend possible pour la société compte infiniment plus que ce qu'il vaut en lui-même pour l'individu qui le possède. Le moine et le marchand ont en commun de se concentrer, pour y remédier, sur ce qui « manque » (ibid., p.70), à la différence de la misère subie et de l'usurier thésauriseur qui stérilisent, chacun à leur façon, ce qui devrait être une puissance de développement. Le ciment ultime du rapprochement est l'analogie – dès le 12^{ème} siècle – entre le renoncement du moine et du marchand, l'un à toute possession, l'autre à une vie tranquille et sédentaire, en vue d'un « profit » maximal (ibid., pp.26-7)¹².

Nous pouvons maintenant revenir à notre paradoxe, en assumant pleinement l'anachronisme de notre propos. L'activité marchande peut certes être porteuse de valeurs mieux qu'estimables – mais on se gardera d'oublier que dans la surprenante économie franciscaine, c'est la pauvreté qui donne le ton. Autrement dit, pas plus que le marché n'est livré à lui-même comme un mécanisme automatique, l'activité marchande n'est seule à réguler la vie sociale. Dans la Cité marchande, quand on envisage son « implémentation », l'activité marchande ne saurait suffire. Il semble qu'il y ait même quelque chose de fondamentalement non-marchand, dans cette Cité marchande, qui porte pourtant le « marché » à son plus haut degré de normativité.

On commence ici à entrevoir « l'erreur fatale » (pour parler comme Hayek) ... d'un certain fondamentalisme du marché.

b) La généralisation de l'activité marchande rend impossible la réalisation de la Cité Marchande

(i) le théorème d'impossibilité de Polanyi : une démonstration conventionnaliste

On n'a pas à chercher bien loin pour découvrir la thèse centrale de Polanyi dans « La grande transformation » (1944) : la 1^{ère} page est consacrée à la définition de la « civilisation du XIX^{ème} siècle » (le chapitre 1 est intitulé « la paix de 100 ans »), avec ses quatre institutions : l'équilibre des puissances, l'étalon-or international, le marché auto-régulateur, l'Etat libéral. Mais des quatre institutions, le marché auto-régulateur est la plus importante, parce qu'elle est la matrice des trois autres. Le paragraphe qui suit pose alors la problématique entière de l'ouvrage : « Notre thèse est que l'idée d'un marché s'ajustant lui-même était purement utopique. Une telle institution ne pouvait exister de façon suivie sans anéantir la substance humaine et naturelle de la société, sans détruire l'homme et transformer son milieu en désert. Inévitablement, la société prit des mesures pour se protéger, mais toutes ces mesures, quelles qu'elles fussent, compromirent l'autorégulation du marché, désorganisèrent la vie industrielle, et exposèrent ainsi la société à d'autres dangers. Ce fut ce dilemme qui força le système du marché à emprunter dans son développement un sillon déterminé et finit par briser l'organisation sociale qui se fondait sur lui » (1983, p.22)

A nos risques et périls, condensons cette citation¹³ dans l'énoncé suivant :

¹² Ce raisonnement fait penser à l'axiome 5 (la formule d'investissement) de la théorie conventionnaliste de la justice, élaborée par Boltanski et Thévenot.

¹³ Voir aussi Polanyi (1983, pp.53-4, 264, 284-5 et 320)

Théorème d'impossibilité de Polanyi

Le marché auto-régulateur est autodestructeur.

Ce théorème contient en fait trois propositions : a) la société qui s'organise autour du marché auto-régulateur enregistre des effets destructeurs (à un certain niveau, non-économique, car au niveau économique, les effets positifs sont indéniables) ; b) la correction de ces effets destructeurs a des effets positifs à leur niveau mais empêche alors le marché d'être auto-régulateur ; c) le résultat global de l'ensemble de ces effets est indéterminé, non seulement à la date présente mais sans doute intrinsèquement¹⁴. Le type d'argumentation qu'adopte Polanyi pour les justifier n'est pas banalement historique : « ce que nous cherchons, ce n'est pas une séquence convaincante d'évènements saillants, mais une explication de leur tendance en fonction des institutions humaines (...). Et en poursuivant cet unique objectif, nous empièterons sur le domaine de plusieurs disciplines » (1983, p.23).

L'argumentation de Polanyi n'a besoin d'aucun renfort. Mon propos sera simplement de montrer une autre voie, comme on dit en alpinisme. Un type d'argumentation, moins historique et plus analytique, appuyé sur la méthodologie de l'économie des conventions, conduirait au même résultat.

Traduite en termes conventionnalistes (cf ci-dessus I.2.c), la notion de « marché auto-régulateur » implique que l'on peut organiser, en toute généralité¹⁵, la pleine coordination des comportements économiques, sans avoir à intégrer la coordination des jugements normatifs sur les dits comportements économiques. Cela veut dire à la fois qu'on systématise l'activité marchande et qu'on la maintient fermement et strictement à l'intérieur du cadre du marché comme mécanisme, excluant non moins fermement et strictement le marché comme principe de justice.

Que veut dire alors « l'anéantissement de la substance humaine et naturelle de la société » ?

1°) l'économie des conventions postule un homo economicus, plus général que sa pâle version standard. Conformément à la théorie de l'identité sociale, l'individu a trois niveaux d'identité : personnel (il se définit comme une monade solitaire), social (il se définit par son appartenance à tel et tel groupe), humain (il se définit, au-delà de toute appartenance sociale, par son humanité). La systématisation de l'activité marchande, jointe à un mécanisme marchand purifié de tout aspect normatif, va contraindre le membre de la « société de marché »¹⁶ à ne se situer qu'au niveau personnel de la définition de soi. C'est une 1^{ère} mutilation.

2°) La psychologie du travail a depuis longtemps montré l'importance de la distinction entre motivations « intrinsèques » (liées à la valeur de la tâche en elle-même) et « extrinsèques » (les récompenses ou sanctions extérieures à la tâche)¹⁷. Il est clair que la marchandisation universelle provoque une seconde mutilation, en obligeant l'individu à se limiter aux satisfactions extrinsèques (en l'occurrence la rémunération). Cela rejoint pour partie le phénomène précédent, mais pour partie aussi dépasse la question de l'homo economicus, et débouche sur la question de la coordination : le fait pour la « société de marché » de ne pouvoir mobiliser que des incitations matérielles interdit de recourir aux remèdes familiers que sont la confiance et/ou les codes éthiques pour gérer l'incomplétude des relations contractuelles. Cela nous rappelle que les valeurs peuvent être un puissant vecteur de coordination¹⁸, or elles dépérissent sans motivation intrinsèque, s'il est vrai qu'elles s'intériorisent dans l'enfance au moyen de motivations extrinsèques. Une société de marché serait donc une régression infantile !

¹⁴ Cette 3^{ème} proposition – qui fait l'objet du dernier chapitre (totalement prospectif) de l'ouvrage – doit se comprendre à la lumière de la date de parution de l'ouvrage : 1944. L'indétermination provient de ce que la société post - « marché auto-régulateur » doit affronter pragmatiquement la tension inhérente à son projet historique, qui est de « supprimer toute injustice susceptible d'être supprimée, et toute atteinte à la liberté » (1983, p.334).

¹⁵ Cette précision est essentielle : il ne s'agit pas de s'appuyer sur le marché, ici ou là – mais (presque) partout. Comme on le sait, Polanyi (1983, chap.6) vise fondamentalement le traitement marchand des « marchandises fictives » (travail, monnaie, nature).

¹⁶ L'expression est utilisée de façon récurrente par Polanyi (1983, pp.54, 285, 320, 322, 324)

¹⁷ Voir James (2005) pour des références

¹⁸ Il n'est même pas nécessaire d'exploiter l'accent conventionnaliste sur la qualité (en grand péril, dans un système marchand généralisé : pensons aux grandes professions : santé, savoir, justice, défense, ...)

Reste une ultime interrogation, étrangement délaissée par Polanyi, dont la fréquence des emplois du mot « marché » est inversement proportionnelle à celle des mentions du mot « capitalisme ».

(ii) Si elle ne vient pas du marché, d'où vient la tendance au tout-marché ?

Marx était le grand absent de notre survol, d'entrée de jeu, puisque nous avons choisi de partir de l'économie dominante. En revanche, il n'est pas absent au terme de notre exploration : pour Marx, l'exploitation est la conséquence de la réduction de la force de travail au statut de marchandise, échangée, comme toute marchandise, à sa valeur. Le capitalisme est impensable sans cette extension du marché à la « marchandise fictive » Polanyienne qu'est le travail. Il est alors frappant de constater que Polanyi, sans le citer, rejoint Marx en datant l'instauration en Grande-Bretagne du marché auto-régulateur de 1834, année d'abrogation du barème de Speenhamland (correspondant à un revenu minimum avant la lettre).

Il est tentant de se projeter près d'un siècle et demi plus tard, dans les années 1970, pour comparer cet événement fondateur du libéralisme avec la création des marchés d'actifs dérivés et la mondialisation du marché financier, pièce essentielle du néo-libéralisme. Ou dans les années 2000, avec la création des marchés de droits à polluer. La similitude de destinée historique entre les différentes « marchandises fictives » de Polanyi suggère que les phases d'élargissement de la sphère marchande, même si elles sont après coup justifiées par une invocation soit de mécanismes quasi-naturels, soit de traits prétendument constitutifs de la raison humaine, résultent de décisions parfaitement explicites de création de marchés, que l'on peut observer, dater, expliquer – attribuer à tel ou tel agent institutionnel. Bref il y a plus d'ordre que de spontanéité dans l'ordre spontané de Hayek.

S'il y a une Main Invisible, ce n'est pas elle qui décide de la place du marché.

*

Nous retrouvons, pour finir, l'ambiguïté des mots. L'activité marchande peut être plus riche de sens que le marché, mais le marché lui-même peut être plus riche de sens que son mécanisme : il peut devenir principe de justice. Et l'activité marchande peut alors ne pas être à la hauteur du marché. On le vérifie avec le seul sens du mot « marché » qui a été négligé depuis l'introduction, jusqu'à cette conclusion – le site, le lieu, la place-emplacement du marché de nos quartiers ou de nos villages. Là où l'activité marchande est encadrée dans la société, la place du marché donne à voir la société ; là où la société n'est plus qu'une parenthèse de l'activité marchande, la place du marché ne donne à voir que son absence.

Références bibliographiques

- AKERLOF, George, [1982] « Labor contracts and partial gift exchange », *Quarterly journal of economics*, novembre, 97(4), pp.
- AKERLOF, George et KRANTON, Rachel [2000] « Economics and identity », *Quarterly journal of economics*, 115(3), août, pp. 715-753
- ARROW, Kenneth, [1959] « Towards a theory of price adjustment », in : *The allocation of economic resources*, Stanford university press, Stanford
- ARROW, Kenneth, [1974] *The limits of organization*, Norton, New York
- ARROW, Kenneth, [1974] « Limited knowledge and economic analysis », *American economic review*, mars, pp.1-10
- ARROW, Kenneth et HAHN, Frank, [1974] *General competitive analysis*, Holden-Day, San Francisco
- BESSIS, Franck, CHASERANT, Camille, FAVEREAU, Olivier et THEVENON, Olivier [2006], « L'identité sociale de l'homo conventionalis », in : EYMARD-DUVERNAY, François, dir., *L'économie des conventions – méthodes et résultats*, tome 1, La Découverte, Paris, pp.181-195
- BOLTANSKI, Luc et THEVENOT, Laurent, [1991] *De la justification : les économies de la grandeur*, Gallimard, collection nrf essais, Paris
- CHARLES, Loïc, [2007] « Le terme de 'marché' dans la littérature économique de langues française et anglaise (1700-1830) » WP, mars 2007
- CLOWER, Robert, [1975] « Reflections on the Keynesian perplex », *Zeitschrift für national-ökonomie*, 1, pp.1-24
- COASE, Ronald, [1937] « The nature of the firm », *Economica*, novembre, pp.386-405
- COASE, Ronald, [1960] « The problem of social cost », *The journal of law and economics*, octobre, pp.1-44
- DEMSETZ, Harold, [1969] « Information and efficiency : another viewpoint », *Journal of law and economics*, vol.12, mai, pp. 1-22
- EYMARD-DUVERNAY, François, [1989] « conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, 40(2), mars, pp.329-360
- FAVEREAU, Olivier [1989] « marchés internes, marchés externes » *Revue économique*, 40(2), mars, pp.273-328
- FAVEREAU, Olivier, éd., [2010] *Les avocats, entre Ordre professionnel et Ordre marchand*, lextenso editions, Paris
- FAVEREAU, Olivier, Biencourt, Olivier et EYMARD-DUVERNAY, François, [2002] « Where do markets come from? From (quality) conventions ! » in : FAVEREAU, Olivier et LAZEGA, Emmanuel, eds., *Conventions and structures in economic organization : markets, networks and hierarchies*, Edward Elgar, Cheltenham, pp.213-252
- GAUTHIER, David, [1986] *Morals by agreement*, Oxford university press, Oxford
- Von HAYEK, Friedrich, ed., [1935] *Collectivist economic planning*, Routledge, Londres
- Von HAYEK, Friedrich, [1937] « economics and knowledge », *Economica*, 4, pp.33-54
- Von HAYEK, Friedrich, [1945] « The use of knowledge in society », *American economic review*, 35(4), pp.519-530
- Von HAYEK, Friedrich, [1946] *La route de la servitude*, PUF, Paris, 1985
- Von HAYEK, Friedrich, [1952] *L'ordre sensoriel : une enquête sur les fondements de la psychologie théorique*, éditions du CNRS, Paris, 2001
- Von HAYEK, Friedrich, [1973-1976-1979] *Law, legislation and liberty* : 3 vol, Routledge & Kegan Paul, Londres
- HICKS, John, [1939], *Value and capital*, Clarendon press, Oxford
- HURWICZ, Leonid, [1972] « On informationally decentralized systems », in: McGUIRE, C.B. et RADNER, Roy, eds., *Decision and organization : essays in honor of Jacob MARSCHAK*, North-Holland, Amsterdam, pp.297-336
- JAMES Jr, Harvey, [2005] « Why did you do that? An economic examination of the effect of extrinsic compensation on intrinsic motivation and performance », *Journal of economic psychology*, 26 , pp.549-566
- LAVILLE, Frédéric, [1999], *Les voies de la rationalité procédurale*, thèse de doctorat en sciences économiques, dir.: Laurent THEVENOT, EHESS, Paris, 507 p.

LEDYARD, John, [1987], « Incentive compatibility », in : EATWELL, John et alii, eds., *The new Palgrave : Allocation, information and markets*, Macmillan, Londres, pp.141-151

NELSON, Richard et WINTER, Sydney, [1982] *An evolutionary theory of economic change*, The Belknap press of Harvard university press, Cambridge

POLANYI, Karl, [1944], *La grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, Bibliothèque des sciences humaines, Paris, 1983

RAWLS, John [1971], *Theory of justice*, Oxford university press, Oxford

TODESCHINI, Giacomo [2008], *Richesse franciscaine : de la pauvreté volontaire à la société de marché*, éditions Verdier, Lagrasse

WALRAS, Léon [1874] *Eléments d'économie politique pure*, LGDJ, 1952, Paris

WHITE, Harrison, [1983] « Where do markets from ? », *American journal of sociology*, 87(3), novembre, pp.517-547

WILLIAMSON, Oliver, [1975] *Markets and hierarchies*, The free press, New York

WILLIAMSON, Oliver, [1985] *The economic institutions of capitalism*, The free press, New York