SCIENCES PO
Gouvernances

Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme

Sous la direction de
Frédéric Lordon

Catalogage Électre-Bibliographie (avec le concours de la Bibliothèque de Sciences Po)
Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme / Frédéric Lordon (dir.) – Paris : Presses de Sciences Po, 2008.
ISBN 978-2-7246-1072-7
RAMEAU :
– Institutionnalisme
– Capitalisme : Cas, Études de
DEWEY :
– 330.41 : Économie libérale – Capitalisme
Public concerné : public intéressé

La loi de 1957 sur la propriété intellectuelle interdit expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit (seule la photocopie à usage privé du copiste est autorisée).
Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, du présent ouvrage est interdite sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 3, rue Hautefeuille, 75006 Paris).

© 2008, PRESSES DE LA FONDATION NATIONALE DES SCIENCES POLITIQUES

Table des matières

Ont contribué à cet ouvrage 9

Avant-propos / Frédéric LORDON 11

- Pour une méso-économie politique 12
- Puissances et luttes au cœur des rapports sociaux du capitalisme 15
- Créations et décompositions institutionnelles 17
- Les pouvoirs en régime 18

I - LES RAPPORTS SOCIAUX FONDAMENTAUX DU CAPITALISME

Chapitre 1 / **MÉTAPHYSIQUE DES LUTTES** 23
Frédéric LORDON

- Présences du politique dans la théorie de la régulation 26
- Politique, luttes, « subjectivités » 30
- Le conatus : une théorie non subjectiviste de l'action individuée... 34
- ... et une métaphysique des luttes 39
- Pour une économie générale de la violence 43
- Conclusion 49
- Références bibliographiques 52

Chapitre 2 / **MONNAIE, SÉPARATION MARCHANDE ET RAPPORT SALARIAL** 55
André ORLÉAN

- Considérations générales à propos du rapport monétaire 60
- Un modèle formel 64
- Propriétés essentielles de la monnaie 72
- La captation du monétaire par le politique 76
- Le rapport salarial et ses conséquences monétaires 80
- Conclusion 83
- Références bibliographiques 85

II - MOMENTS CRITIQUES
CRÉATIONS ET DÉCOMPOSITIONS INSTITUTIONNELLES

Chapitre 3 / **LA CRÉATION D'UNE « MONNAIE ÉTERNELLE »** GÉNÈSE DE LA CONVERTIBILITÉ EN ARGENTINE (1991) 91
Alexandre Roig

- La création monétaire comme « rencontre » 93
- La création monétaire comme processus 103
- La création monétaire comme conflit 113
- La création comme sacrifice 122
- La création comme sacralisation 127
- Conclusion 135
- Références bibliographiques 137

Chapitre 4 / **LE TROC, UNE FORME MONÉTAIRE ALTERNATIVE EN RUSSIE (1991-2001)** 143
Pepita Ould-Ahmed

- Les rapports conceptuels troc-monnaie 145
- L'institution du troc et sa dynamique 152
- Le troc russe, un ordre monétaire altéré 160
- La différence et la crise, plus révélateurs que le même et le régime 166
- Références bibliographiques 167

III - LES POUVOIRS À L'ŒUVRE
MONNAIE, FINANCE ET RAPPORT SALARIAL

Chapitre 5 / **ÉCONOMIE POLITIQUE DE L'ORDRE MONÉTAIRE EN IRAN (1979-2005)** 175
Ramine Motamed-Nejad

- Des métamorphoses du pouvoir politique à la formation d'un nouvel ordre monétaire en Iran postrévolutionnaire (1979-1988) 179

- Transformations internes au pouvoir politique, remontée de la logique de la capture au sein des institutions publiques et stratification du corps social devant la monnaie : 1989-2005 195
- La totalisation des crises monétaires sur l'ordre politique 213
- Références bibliographiques 217

Chapitre 6 / **LE TRUST, FONDEMENT JURIDIQUE DU CAPITALISME PATRIMONIAL** 221
Sabine Montagne

- Introduction 221
- Cadre théorique et méthode 226
- De la passivité structurelle à l'autonomie sous influence 233
- De la délégation à la captation 239
- Références bibliographiques 248

Chapitre 7 / **VALEUR ACTIONNARIALE ET TRANSFORMATIONS DES INDUSTRIES AMÉRICAINES (1984-2000)** 251
Neil Fligstein et Taek-Jin Shin

- Le basculement vers la valeur actionnariale 252
- Crise de profitabilité des années 1970 et émergence de la valeur actionnariale 259
- Valeur actionnariale et réorganisation industrielle 266
- Hypothèses 270
- Données et méthodes 273
- Résultats 279
- Conclusion 289
- Références bibliographiques 294
- Annexe 299

Conclusion / **QU'EST-CE QU'UNE ÉCONOMIE POLITIQUE HÉTÉRODOXE ?** 303
Frédéric Lordon

- Le politique vu par la NPE : méthodologiquement et théoriquement « économicisé » 306
- Trois positions d'une économie politique hétérodoxe 314
- Références bibliographiques 338

Ont contribué à cet ouvrage

Neil Fligstein est Chancellor's Professor de la classe 1939 au département de sociologie de l'Université de Californie, Berkeley. Il achève actuellement un ouvrage sur l'intégration européenne sociale, économique et politique, intitulé *Euroclash* (Oxford University Press, à paraître). Il poursuit un travail sur les changements survenus dans les entreprises américaines durant les vingt-cinq dernières années et sur les nouvelles sortes d'inégalités que ces changements ont engendrées dans le monde du travail. Il a publié notamment *The Transformation of Corporate Control* (Harvard University Press, 1990) et *The Architecture of Markets : An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies* (Princeton University Press, 2001).

Frédéric Lordon, directeur de recherche au CNRS, chercheur au Bureau d'économie théorique et appliquée (Strasbourg). Après des recherches sur le capitalisme financiarisé, il travaille actuellement au développement d'un programme de recherche spinoziste en sciences sociales, et notamment en économie politique. Il a récemment publié *La Politique du capital* (Odile Jacob, 2002), *L'Intérêt souverain. Essai d'anthropologie économique spinoziste* (La Découverte, 2006), et a codirigé avec Yves Citton *Spinoza et les sciences sociales* (Éditions Amsterdam, 2008).

Sabine Montagne est chercheure au CNRS, attachée au laboratoire Irises (Institut de recherche interdisciplinaire en sociologie, économie et science politique, Université Paris-Dauphine). Elle s'intéresse à la portée du droit sur l'organisation économique, en particulier à l'interaction entre la généalogie des catégories juridiques et les transformations économiques. Elle a publié *Les Fonds de pension, entre protection sociale et spéculation financière* (Odile Jacob, 2006) qui analyse l'influence du droit des trusts anglo-américain sur l'organisation du secteur financier. Elle poursuit actuellement un projet autour de la figure de l'investisseur de long terme.

Ramine Motamed-Nejad est maître de conférences à l'Université Paris-I-Panthéon-Sorbonne et chercheur au CES (Centre d'économie de la Sorbonne). Il a travaillé sur les transformations des économies en transition, en publiant plusieurs articles, notamment dans la *Revue d'économie financière* et la *Revue d'études comparatives Est-Ouest* (CNRS). Il a également codirigé *URSS et*

Russie. Rupture historique et continuité économique (PUF, 1997), ainsi que *Capitalisme et socialisme en perspective* (La Découverte, 1999). Il consacre, depuis 2004, ses recherches aux métamorphoses économiques et politiques de la société iranienne.

André Orléan est directeur de recherche au CNRS et directeur d'études à l'EHESS. Ses domaines de spécialité sont la monnaie, la finance et la théorie des institutions. Il a notamment écrit *La Violence de la monnaie* (en collaboration avec Michel Aglietta, PUF, 1982), *Le Pouvoir de la finance* (Odile Jacob, 1999) et dirigé les ouvrages collectifs *La Monnaie souveraine* (Odile Jacob, 1998) et *Analyse économique des institutions* (PUF, 2004).

Pepita Ould-Ahmed est chercheure à l'IRD (Institut de recherche pour le développement) dans l'unité de recherche TeM (Travail et mondialisation). Ses travaux portent sur les diverses formes de la fragmentation monétaire dans les économies dites en transition et en développement. Après avoir étudié le troc dans la Russie posttransition, elle travaille actuellement sur les « clubs de troc » en Argentine. Elle a publié notamment « Les transitions monétaires en URSS et en Russie : une continuité par-delà la rupture » (*Annales, Histoire, Sciences sociales*, 2003). Elle vient de codiriger *Turbulences monétaires et sociales : l'Amérique latine dans une perspective comparée* (L'Harmattan, 2007), ainsi que *Institutions et Développement. La fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement* (PUR, 2007).

Alexandre Roig est professeur titulaire de sociologie économique, chercheur au CESE (Centre d'études sociales de l'économie de l'Instituto de Altos Estudios Sociales de l'Université nationale de San Martin, Argentine) et chercheur associé du CEIL-Piette (Centro de Estudios e Investigaciones Laborales - Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología, Trabajo y Empleo) du Conicet (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentine). Ses travaux portent sur la politique économique conduite en Argentine sous le régime monétaire du *currency board*, et sa thèse s'intitule *La Monnaie impossible. La convertibilité argentine de 1991*.

Taek-Jin Shin est doctorant au département de sociologie de l'Université de Californie, Berkeley. Sa thèse examine la façon dont les changements dans le fonctionnement du marché étatsunien du travail ont affecté la distribution des opportunités entre travailleurs qualifiés et non qualifiés. Il travaille actuellement sur la question des rémunérations patronales.

Avant-propos

Frédéric Lordon

S'il est une idée typique – on pourrait même dire constitutive – de l'approche de la régulation c'est bien qu'on ne saurait saisir le capitalisme autrement qu'en ses formes institutionnelles. Certes, il est toujours possible de définir le capitalisme en toute généralité comme ensemble de rapports sociaux caractéristiques – le rapport de propriété, le rapport marchand-monétaire, le rapport salarial. Mais en eux-mêmes, ces rapports définis abstraitement, demeurent très sous-déterminés. C'est l'histoire qui se charge de leur donner leur complément de détermination et de les actualiser en leur donnant telle ou telle forme particulière. Quand, par exemple, on a dit « rapport salarial », on a certes sous la main un ensemble de propriétés analytiques fondamentales, mais on ne sait rien encore des visages concrets, sous lesquels ce rapport salarial est susceptible d'apparaître. Que ceux-ci soient multiples, en effet, on ne peut en douter : ne nous est-il pas apparu successivement comme rapport salarial « concurrentiel », « fordien », « toyotien », etc., c'est-à-dire dans ses variations historiques comme géographiques ? De même, le rapport monétaire ne s'est-il pas trouvé pratiquement organisé sous des formes extrêmement variées, et dont les propriétés ne peuvent être semblables : monnaies métalliques, étalon-or, banques centrales d'abord privées, puis nationales, dépendantes puis indépendantes, etc. ? Ainsi les rapports sociaux fondamentaux du capitalisme s'actualisent-ils toujours en leurs agencements institutionnels particuliers – les seules formes sous lesquelles ils se donnent concrètement à *voir*.

Mais considérer, d'une part, qu'en lieu et place de l'abstraction intemporelle du « marché » nous avons affaire à un mode de production que nous nommons « capitalisme » et, d'autre part, que ce capitalisme est nécessairement appréhendé comme *configuration institutionnelle* ne peut rester sans effet sur le type de théorie à lui appliquer. Qui peut croire que les institutions du capitalisme pourraient être considérées comme *purement* économiques ? Le droit, par exemple, n'en fait-il pas typiquement partie ? L'État n'a-t-il pas de temps en temps quelques effets sur l'« économie » et, même en ces seules occasions, peut-il raisonnablement être vu comme

une entité régie par des logiques simplement économiques ? La monnaie, certes médium des échanges, n'est-elle pas cependant un objet d'une grande complexité, et très susceptible d'émarger au nombre de ce que Mauss nomme les « faits sociaux totaux » ? Et qui peut croire, au surplus, que ces institutions du capitalisme auraient été conçues et construites fonctionnellement aux « besoins » du capitalisme par quelque ingénieur optimisateur ? Ni purement économiques, ni optimales, les institutions du capitalisme portent la marque de leurs genèses historiques réelles, et c'est la marque du multiple. Mais multiplicité de quoi ? Multiplicité des logiques à l'œuvre dans toute construction institutionnelle : que l'institution en question soit appelée à « jouer » dans le domaine économique n'empêche pas qu'elle ait été traversée de logiques juridiques, sociologiques et politiques. Moyennant une extension appropriée, c'est d'ailleurs peut-être à ce dernier terme de « politique » qu'il faudrait confier de subsumer cette pluralité, du moins si l'on consent, d'une part, à donner la qualification de politique aux « rapports des hommes entre eux » et, d'autre part, à reconnaître que les institutions consistent précisément en ces médiations. Aussi, à ceux qui ne voudraient pas de la thèse marxiste, pourtant toujours aussi pertinente, que les rapports des hommes aux choses – les rapports « économiques » – *ne sont pas autre chose* que des rapports des hommes entre eux mais transfigurés et dissimulés – notamment sous l'effet du fétichisme marchand –, il reste toujours possible de faire remarquer que, *au minimum*, les rapports des hommes aux choses sont *médiatisés* par des agencements de rapports des hommes entre eux, à savoir, précisément, des *institutions*. En ce sens généralisé du mot, il y a donc une *politique* dans toutes les institutions économiques. Voilà pourquoi, si l'on admet que le capitalisme est un objet de nature fondamentalement institutionnelle et historique, il ne saurait y avoir une « économie pure » là où seule une *économie politique* a du sens.

Pour une méso-économie politique

Que cette économie politique convoque potentiellement toutes les perspectives des sciences sociales – historique, sociologique, anthropologique, juridique, etc. –, c'est à l'image de la multiplicité constituante des institutions. Pour autant, du terme politique en sa signification originelle, il est des caractères que les contributions de cet ouvrage retiennent plus particulièrement : le conflit et le pouvoir. Il faudrait dire en fait : *les* conflits et *les* pouvoirs. Car, par pouvoir, il n'est pas question d'entendre simplement

le pouvoir souverain et surplombant de l'État. Michel Foucault nous a de longue date déshabitués du schème « monopolistique » et invité à voir que le pouvoir, loin de s'épuiser en le seul pouvoir d'État, est en fait disséminé partout dans la société et les rapports sociaux. Cette dissémination qui met immédiatement les pouvoirs au pluriel rend les rapports de pouvoir *denses* dans la société, et c'est là une propriété suffisamment forte pour occasionner une deuxième rupture, plus franche encore que celle de la multi-disciplinarité, avec la théorie économique standard.

Depuis environ une décennie pourtant, cette dernière ne veut plus être en reste sur le terrain du « politique ». Il est vrai qu'elle a longtemps proscrit, sauf en ses marges, les considérations liées au politique, thème sans doute chargé de trop d'impuretés et susceptible de menacer la scientificité de la « science économique » – traiter du politique, n'était-ce pas, presque tautologiquement, risquer de retomber dans le registre des « sciences morales et politiques » dont la théorie économique a mis tellement de soin et d'efforts à s'extraire... Mais ses tendances expansionnistes et invasives sont logiquement venues à bout de cette réticence première et, d'impureté à bannir, « le politique » est rapidement apparu comme un nouveau domaine à conquérir. Conquête est bien le mot qui convient car la théorie économique n'entre jamais dans un domaine qu'avec des volontés d'annexion, celle de ressaisie des faits, quelle que soit leur nature, dans la seule grammaire de l'économie pure, c'est-à-dire de l'individualisme utilitariste et maximisateur. Dans le cas de la dite *New Political Economy*, cette opération prend une tournure assez particulière[1], puisque la contrainte de cohérence avec le socle de la théorie néoclassique conduit à une vision du politique qu'on pourrait – sans paradoxe ! – qualifier de « superstructurelle » : l'édifice walrassien du marché n'est, en tant que tel, jamais remis en cause, il se trouve maintenant simplement surmonté d'une « couche » supplémentaire de « politique ». Dans cette construction à deux niveaux, le politique se trouve, de fait, principalement structuré autour de l'État. Directement lorsque, par tradition pourrait-on dire, la théorie néoclassique s'interroge sur l'impéritie des pouvoirs publics et leurs interventions économiques inopportunes, commandées généralement par des impératifs électoraux – ici le mode d'apparaître du « politique ». Indirectement lorsque le politique semble émaner de « la société civile », plus précisément des groupes d'intérêts, mais en fait prend la forme d'actions collectives visant à obtenir de l'État certaines « réformes » ou à en

1. *Voir la conclusion de cet ouvrage.*

empêcher d'autres. Si dans le débat public le mot « réforme » est affligé de toute l'inconsistance d'un mot-valise, dans le débat théorique présent, au contraire, il a de remarquables propriétés révélatrices puisqu'il met en évidence la construction dichotomique de la *New Political Economy*, et ses conceptions implicites du politique et du pouvoir : « en dessous », une infrastructure économique fondamentalement saine – le marché walrassien muni de toutes ses propriétés d'autorégulation –, « au dessus », une strate superstructurelle le plus souvent perturbatrice – l'État, ses logiques électorales et sa vulnérabilité aux pressions corporatistes. Or dans cet agencement, l'infrastructure du marché fait norme : elle est l'idéal à atteindre, et d'ailleurs elle fonctionnerait tellement mieux toute seule, sans État ni « politique »... Si vraiment la politique publique doit se charger de quelque chose, c'est d'empêcher que les groupes d'intérêt – et l'État le premier si c'est possible – en distordent les mécanismes intrinsèquement vertueux.

Résumons-nous : le marché produit de lui-même l'ajustement harmonieux des offres et des demandes, seule l'activité d'une strate à vrai dire superfétatoire mais difficile à supprimer – le politique – y injecte d'inutiles perturbations. Le point de vue défendu dans cet ouvrage est à l'opposé de ces vues de la *New Political Economy*. Le schème dichotomique – celui d'une infrastructure économique vertueuse en elle-même et d'une superstructure où s'exprimeraient les faits de « pouvoir » – y est radicalement récusé. Et c'est donc ici même que le schème antagoniste, foucaldien, du pouvoir dense dans les rapports sociaux, prend pour nous toute sa signification théorique. Il n'y a pas un sanctuaire walrassien de rapports économiques parfaitement ajustés, voire harmonieux, en tout cas immun de tout rapport de force. Pouvoir et conflits sont potentiellement au cœur de tous les rapports sociaux, et on voit mal que les rapports économiques puissent en être exempts... Il en résulte une vision très différente des « choses économiques », rupture en fait déjà annoncée par le fait de dire « capitalisme » en lieu et place d'« économie de marché » – cette abstraction déréalisante bien faite pour escamoter le jeu des pouvoirs –, par le fait également d'accorder à l'objet « capitalisme » une nature fondamentalement institutionnelle, par le fait enfin de faire du domaine institutionnel le lieu d'une politique immanente, puisque les institutions font médiations entre les hommes. C'est peut-être donc au niveau intermédiaire des institutions, ce niveau « méso », entre le « micro » des comportements individuels et le « macro » des régularités d'ensemble, qu'une *économie politique* exprime le mieux son caractère propre – méso-économie politique : ce devrait être en toute rigueur un pléonasme... Comme il serait déraisonnable de tenir cette évidence pour acquise dans l'état actuel du champ de la science économique, il n'était pas superflu

de consacrer un recueil collectif à en manifester le parti pris, et surtout à en montrer les effets dans la pratique scientifique. Si le politique compris comme présence dense du conflit et du pouvoir dans le milieu institutionnel du capitalisme est bien le propre de notre méso-économie, encore fallait-il tenter de l'illustrer dans une variété à la fois de registres et de cas.

Puissances et luttes au cœur des rapports sociaux du capitalisme

La variété des registres est celle qui imposait de faire précéder les différentes études de cas institutionnelles d'une base théorique et conceptuelle. Car c'est une chose de dire que « conflits et pouvoirs sont partout », mais c'en est une autre de donner théoriquement corps à ce qui resterait autrement à l'état de stimulante, mais simple intuition. C'est pourquoi la première partie de cet ouvrage va chercher le politique « au cœur des rapports économiques ». Il faudrait même dire, plus généralement encore, au cœur des rapports sociaux. De fait, rompre radicalement avec le schème « superstructurel » de la *New Political Economy* pour affirmer la densité politique des institutions du capitalisme engage des partis pris théoriques qui sont de l'ordre de l'ontologie sociale. On ne s'étonnera donc pas, dans ces conditions, que la philosophie soit au nombre des outils intellectuels que cette méso-économie politique se réserve le droit d'utiliser. Il y aurait beaucoup à dire sur la compatibilité *a priori* du spinozisme et de la théorie de la régulation, mais ce qu'en retient surtout ici la contribution de Frédéric Lordon tient aux possibilités qu'ouvre le concept de *conatus* pour penser les rapports sociaux comme agonistique (chapitre 1). Si, en effet, les conatus sont des élans de puissance, des forces désirantes et des dynamiques d'expansion, alors leur rencontre est vouée le plus souvent à prendre la forme du « contrariement » et du heurt. Penser le mouvement de la puissance, et non le calcul rationnel, comme mobile le plus fondamental de l'action en général, et de l'action économique en particulier, aide évidemment à mieux en voir la part de conflit et de violence. Non pas que les logiques du calcul devraient être « opposées », par antinomie, à celles de la puissance. L'intérêt utilitariste n'est qu'une mise en forme historique particulière, d'ailleurs tard venue, du conatus intérêt de puissance généralisé[2]. L'*homo oeconomicus* n'est pas l'autre de l'*homo conatus* – il n'en est qu'un des types. Mais situer le

2. *Frédéric Lordon,* L'Intérêt souverain. Essai d'anthropologie économique spinoziste*, Paris, La Découverte, 2006.*

premier par rapport au second dans ce rapport de *déclinaison*, a l'avantage de ne pas faire oublier le mouvement de la puissance – et tous ses corrélats potentiellement violents, ceci quels que soient les rapports sociaux dans lesquels il prend concrètement forme.

Comment les rapports économiques échapperaient-ils à ces effets de la puissance ? Sans surprise, André Orléan les retrouve au cœur d'une des formes institutionnelles les plus fondamentales de l'économie marchande, à savoir la monnaie (chapitre 2). Loin d'être ce médium fonctionnel des échanges, un instrument d'une commodité bienvenue mais neutre en lui-même, comme le veut la théorie néoclassique, la monnaie cristallise au contraire toute la violence inhérente à l'univers marchand. Le processus même de son élection l'atteste – car la monnaie en usage cache derrière elle les luttes passées intenses qui l'ont vue triompher de ces rivaux dans la compétition pour s'imposer comme incarnation de la richesse. La monnaie bien public a d'abord été une monnaie privée parmi d'autres, nous rappelle André Orléan, à l'orée d'un processus de sélection-imposition hautement conflictuel. Détenir-émettre le bien universellement reconnu comme le représentant de la valeur constitue un enjeu de puissance suffisamment élevé pour susciter une concurrence violente – un enjeu tel que l'État ne saurait s'en désintéresser ; comme on sait d'ailleurs, c'est lui, le plus souvent, qui fait primer sa force pour capter les bénéfices de l'élection monétaire. Si, comme le montre André Orléan, la forme « monnaie » s'impose endogènement à partir de l'état de séparation marchande, on ne doit pas s'étonner d'en retrouver la marque structurante dans tous les rapports économiques, et notamment dans l'un des plus caractéristiques du capitalisme, le rapport salarial, redéfini comme rapport de dépendance monétaire dans une économie à travail divisé.

À l'étage, non plus des rapports économiques fondamentaux, mais des constructions institutionnelles historiques concrètes, conflits et pouvoirs n'en sont que plus facilement observables. Il n'était pas question d'imaginer en couvrir l'ensemble, mais il était utile d'avoir sous la main suffisamment de variété en cette matière, à la fois pour illustrer la généralité du point de vue, robuste au travers de la diversité de ses cas, et aussi pour donner à voir la largeur du spectre disciplinaire, qu'à l'opposé d'une économie désireuse de rester « pure », une méso-économie politique appelle nécessairement. Les contributions de ce recueil parcourent ainsi : le rapport salarial dans ses composantes juridiques et financières, ou bien dans ses modifications corrélatives des nouvelles formes de mobilisation profitable de la firme ; la monnaie en ces moments de refondation… ou bien de déliquescence et de sédition ; la politique monétaire comme composante de la politique

économique, exposée aux jeux d'influence des groupes d'intérêt privé. Et ce parcours s'effectue au travers d'une certaine variété géographique puisque le capitalisme de la valeur actionnariale et des fonds de pension voisine avec les capitalismes russes, argentin et iranien – dans lesquels il serait *a priori* souhaitable qu'une économie politique institutionnelle ne soit pas moins à l'aise.

On ne s'étonnera pas non plus qu'à cette variété-là s'en ajoute une dernière, et d'autant moins qu'elle est peut-être l'un des signes les plus distinctifs d'une méso-économie politique – c'est la variété disciplinaire. Si l'on a vu que la philosophie faisait sans aucun doute partie du répertoire de ses outils, l'analyse institutionnelle *in situ* doit, elle, puiser dans les registres de la sociologie, de la politologie, de l'histoire ou du droit, selon la nécessité de ses cas – là encore à l'exact inverse d'une science économique qui hésite entre rester pure et annexer toutes les autres sciences sociales en les convertissant à sa propre grammaire.

Créations et décompositions institutionnelles

Conformément à une intuition développée de longue date par la théorie de la régulation, les crises sont des moments distingués par leur pouvoir heuristique. On ne voit jamais si bien apparaître les mécanismes fondamentaux qu'au moment où une construction institutionnelle se défait. Ou bien se refait. Car les commencements ont la propriété de faire voir les coups de force inauguraux, oubliés par la suite, qui concentrent comme jamais la charge politique des institutions. Y a-t-il moment plus stratégique que celui où sont redessinées les règles du jeu ? C'est dans ces circonstances que les groupes les plus puissants sortent du bois et, à visage presque découvert, s'efforcent de « peser ». Dans ce registre, Alexandre Roig propose une plongée dans les arcanes de la décision politique du *currency board* argentin en 1991 – une décision lourde, s'il en est, puisqu'elle inaugure un cycle qui s'achèvera dans la gigantesque crise de 2001 (chapitre 3). Comment s'engendre une nouvelle forme monétaire ? Quelles idées lui servent de support doctrinal, soutenues par quels groupes d'intérêt, engendrées par quelle configuration de rapports sociaux ? Même reliée à tous ses arrière-plans, la décision de la convertibilité, telle qu'il nous la restitue, prend un caractère démiurgique qui donne à la création institutionnelle toute sa force politique.

Le cas russe des années 1990 qu'étudie Pepita Ould-Ahmed est peut-être l'exact opposé du précédent (chapitre 4). Délabrement et non création

flamboyante. Fuite par le bas plutôt que lancement par le haut. Pratiques monétaires parallèles au lieu de la monnaie souveraine. Faisant écho au travail théorique d'André Orléan, sa contribution rappelle qu'un ordre monétaire n'apparaît « en régime » que moyennant l'oubli des luttes entre monnaies concurrentes d'où il est issu. Or ces luttes oubliées « en temps normal » sont toujours à mêmes de faire résurgence si les orientations de la politique monétaire placent certains groupes dans des conditions trop défavorables. C'est précisément le cas dans la Russie en transition, où les agents, en quelque sorte, recouvrent leur droit naturel monétaire et, sous l'empire de la nécessité, recréent par eux-mêmes, mais sur une base forcément locale et fragile, des instruments monétaires partiels, parallèlement à l'ordre monétaire officiel, avec lequel ils se mettent de fait dans un rapport de sédition.

Les pouvoirs en régime

La fracture des moments de crise n'est pourtant pas strictement indispensable pour observer les pouvoirs sociaux à l'œuvre au sein du capitalisme. Toujours dans le domaine monétaire, Ramine Motamed-Nejad se penche sur le cas peu étudié du capitalisme iranien et montre, dans une analyse qu'on pourrait qualifier de poulantzassienne, comment la politique monétaire réfracte les rapports de force entre élites concurrentes – commerciales, financières, politiques et bien sûr, en Iran, religieuses (chapitre 5). La politique monétaire n'est donc pas le produit d'une « rationalité d'État » monolithique et sûre de ses calculs, mais la résultante proprement politique des pressions convergentes ou concurrentes des groupes les mieux placés dans le jeu des transactions qui s'établissent entre les puissances privées et la puissance publique.

Peut-être le détour par des capitalismes « inhabituels » – russe, iranien, argentin – aide-t-il à mieux voir ce que « nos » capitalismes nous rendent moins perceptible par la force de l'accoutumance. Le travail des pouvoirs n'y est pourtant pas moins intense, et ceci dans toutes les temporalités. Ainsi, par exemple, Sabine Montagne mobilise-t-elle une histoire longue pour rendre compte des transformations récentes du rapport salarial. Car ce sont des constructions juridiques multiséculaires – celles du *trust* – qui soutiennent l'inscription du salariat dans les logiques financières, par le biais de l'épargne-retraite capitalisée et des fonds de pension (chapitre 6). Ainsi, montre-t-elle, la financiarisation développée autour de la forme juridique « trust » offre-t-elle un nouveau développement – on pourrait

même dire un approfondissement – aux logiques de la séparation et de la dépossession fondamentalement inscrites dans le rapport salarial – une manière de souligner que celui-ci n'est pas réductible à des équilibres de marchés mais qu'il est le lieu d'affrontement de puissances contraires.

Enfin, et dans le prolongement des problématiques du capitalisme financiarisé abordées par Sabine Montagne, il n'était pas inutile qu'une contribution s'intéresse spécifiquement aux effets dans l'entreprise des contraintes de « la valeur actionnariale ». Dans cette perspective, la contribution de Neil Fligstein et Taek-Jin Shin montre, à l'aide d'une série d'indicateurs statistiques de quelle manière la transformation des contraintes d'environnement des firmes américaines a eu pour effet des modifications corrélatives de leurs compromis capital-travail (chapitre 7). Sans surprise, la prégnance accrue des réquisits de la rentabilité pour l'actionnaire modifie considérablement l'équilibre des puissances dans l'entreprise et déplace la ligne d'avantage en défaveur du salariat. L'intensité de la désyndicalisation, par exemple, est clairement le produit de stratégies managériales délibérées sous contrainte de « création de valeur ». Ainsi, il n'y a pas de conflits locaux, et la distribution entre agents, ou groupes d'agents, des ressources de pouvoir est intimement liée à l'agencement des structures institutionnelles dans le champ desquelles ils poursuivent leurs élans de puissance.

Chapitre 1

MÉTAPHYSIQUE DES LUTTES

Frédéric Lordon

Il semblera certainement à beaucoup que parler de métaphysique dans le cadre d'un discours de science sociale relève d'un invraisemblable solécisme intellectuel doublé d'une profonde régression. C'est pourquoi il est utile, avant toute chose, de s'en expliquer, c'est-à-dire de prendre un instant pour dire ce que pourrait être le rapport d'une métaphysique et d'une science sociale, et surtout de dissiper par anticipation l'idée d'une fuite dans l'abstraction de la philosophie pure. Telle n'est pourtant pas la direction que le présent travail se propose de prendre... Mais enfin, il faut bien vouloir aussi les moyens de ce qu'on veut. Et si l'on veut, en particulier, asseoir l'idée, fil rouge de cet ouvrage, que les rapports sociaux du capitalisme sont travaillés *très fondamentalement* par des tendances à la guerre, il faut bien s'en donner les moyens. Or ce « très fondamentalement » appelle nécessairement des arguments d'une certaine abstraction et qui, sans être ceux de la métaphysique même, lui empruntent d'une certaine manière. Aussi, pour rejoindre au plus vite, et sans ambiguïté, le plan conceptuel des sciences sociales, mais pour y déployer convenablement la thèse d'une agonistique générale des rapports sociaux du capitalisme, il est nécessaire de commencer par dire quelle position d'arrière-plan pourrait être celle d'une métaphysique par rapport à une science sociale qui ne serait pas complètement oublieuse de ce que ses hypothèses doivent à des postulations plus fondamentales venues du dehors d'elle. De même que Keynes aimait à répéter qu'il n'est pas de gouvernant qui ne soit sans le savoir l'esclave de quelque économiste du passé, on pourrait dire qu'il n'est guère de chercheur en science sociale qui ne soit celui d'un philosophe oublié – de lui ! Ramener à la surface ces influences enfouies passe donc d'abord par l'effort de poser consciemment

ce que pourraient être les rapports entre deux genres de discours – celui de la philosophie et celui des sciences sociales – sans doute hétérogènes mais pas sans interaction, avant que de tirer le meilleur de ce que la première peut infuser dans les secondes.

Ce préalable est d'autant plus indispensable que, précisément, les habitudes de pensée contemporaines en sciences sociales, et spécialement en économie, produisent sur un mode quasi-réflexe la réaction répulsive à la seule formulation du mot « métaphysique ». Il est en effet une tradition épistémologique maintenant établie de longue date qui tient pour un acquis irréversible d'avoir séparé philosophie et science. Comme on sait, le geste séparateur remonte à Kant qui formule la question « Que puis-je connaître ? » avec la ferme intention d'exclure du champ de la réponse les entités éthérées – l'être, Dieu, l'âme, l'essence, l'éternité, bref toutes les « choses » précisément répertoriées pour être du domaine de la métaphysique. Le savoir en vérité, nous dit Kant, ne saurait avoir d'autre domaine que les objets d'expérience sensible. Il y aura donc d'un côté la science qui connaît vraiment, de l'autre la métaphysique laissée à ses ratiocinations spéculatives, et au milieu la philosophie critique, gardienne des frontières. D'une certaine manière l'empirisme logique et la philosophie analytique sont les continuateurs de ce grand partage – la philosophie pour Wittgenstein n'est-elle pas la surveillante des jeux de langage, et sa tâche spécifique le tri des problèmes sensés et des problèmes absurdes ?

Si donc il semble acquis dans la norme intellectuelle d'aujourd'hui que la philosophie n'ait plus rien à dire sur le monde lui-même, comment seulement envisager, si ce n'est régressivement, de chercher une inspiration dans la philosophie classique, comme on va le proposer tout à l'heure ? En revenir à une philosophie antérieure à l'approfondissement de la division du travail qui, pour le plus grand profit de la connaissance – dit la norme –, séparera et autonomisera le domaine de la science, n'est-ce pas ignorer à nouveau, et anachroniquement, la grande interdiction kantienne ? Il est pourtant deux façons de soutenir que ce retour n'a rien d'une régression, la première consistant d'une certaine manière à jouer Kant contre lui-même. N'est-il pas en effet également celui qui donne naissance à toute une épistémologie post-empiriste et même anti-empiriste pour laquelle le procès de connaissance ne part jamais de rien, ne saurait se contenter des « faits mêmes », et s'appuie toujours sur des *a priori*. Les conjectures de Popper ou les noyaux durs de Lakatos, quoique n'ayant aucun des caractères du transcendantal kantien, sont tout de même les lointains héritiers de cette idée qu'on ne commence pas à connaître à partir du simple spectacle des « faits », mais que quelque chose est décisoirement

posé, par un décret inaugural du chercheur, par quoi lesdits « faits » vont sinon prendre sens du moins se prêter spécialement à la théorie.

Mais alors quels sont les *a priori* de la connaissance en science sociale ? On pourrait dire que derrière toute théorie en science sociale se tient une vision fondamentale du monde social, une idée très générale des rapports de l'homme et de la société, ou bien de la nature des rapports principaux des hommes entre eux, en tout cas une « donnée » de départ qui va se révéler informer et orienter tous les énoncés ultérieurs. Cette vision, à la fois par son antériorité à toute investigation empirique, son extrême généralité – puisque pour ainsi dire, elle embrasse d'un coup « tout le social », dont elle donne comme une « essence » –, par son caractère d'inspiration et de donation globale de sens, on peut l'appeler une métaphysique. Or force est de constater que la plupart du temps cette métaphysique demeure à l'état d'implicite, si ce n'est d'impensé. On imagine sans peine toutes les « bonnes raisons » de cette mise à l'écart : si la métaphysique, par définition, concentre l'idée la plus générale du monde social que se fait un chercheur, ou un groupe de chercheurs, ses résonances politiques sont immédiatement perceptibles, et c'est la sacro-sainte neutralité axiologique qui se trouve atteinte au cœur. En fait, bien sûr, c'est cette relique encombrante et inappropriée qu'il faudrait abandonner sans regret. Mais il est visiblement difficile de faire reconnaître que si une science sociale part – comme toute science – de ses *a priori*, ceux-ci, dans ce cas précis, incorporent inévitablement des éléments de nature politique, et que la neutralité axiologique est par conséquent une chimère. Et il l'est plus encore de faire ensuite admettre que ce constat ne voue pourtant aucunement le discours théorique qui s'énonce à partir d'*a priori* de cette nature à (dé)choir du registre scientifique au registre politique – sauf à considérer que le champ scientifique n'est doté d'aucune autonomie, même relative.

À la marge de son champ et ayant déjà avalisé – avalé – toutes les renonciations propres à sa position de minoritaire, la théorie de la régulation est sans doute mieux placée que les autres pour formuler ce constat quand tous les participants bien « dans le jeu » ont encore trop à espérer et ne peuvent rompre la communion de la dénégation. Du simple fait de sa position particulière, elle peut donc se payer le luxe d'un surplus de lucidité, et n'ayant plus grand-chose à perdre, puisqu'elle a dès le départ tout perdu, il ne lui en coûte plus que marginalement de dire ce que les autres refusent de voir : il y a de la « métaphysique sociale », et par là de la politique, derrière les théories économiques. Redécouvrir qu'une épistémologie ne devrait pas se séparer d'une sociologie du champ disciplinaire

considéré, et constater que la vertu, comme les intérêts de connaissance, doivent souvent beaucoup à des déterminations sociales, n'enlève cependant rien à l'idée qu'on gagne de toute façon à réduire les impensés et à porter les implicites à l'explicite. Cette opération est même d'autant plus nécessaire que la métaphysique d'une théorie ne saurait être considérée comme un simple supplément d'âme : tout au contraire, elle concentre ce que le chercheur qui s'y reconnaît tient pour ses « vérités » les plus fondamentales ! La position de la dénégation et le refus de l'explicitation sont d'autant moins tenables qu'ils débouchent alors sur un singulier paradoxe : de ce qu'on tient pour ses « vérités » les plus fondamentales, on ne discutera pas ! Et le paradoxe est plus cruel encore si l'on considère que ces « vérités » là sont pour une bonne part à l'origine du sens d'ensemble que prend une construction théorique en science sociale. Ne pourrait-on en effet soutenir, comme une thèse Duhem-Quine étendue, l'idée d'un holisme du sens, c'est-à-dire qu'une construction intellectuelle fait sens *dans son ensemble*, comme réunion de la construction théorique-scientifique proprement dite *et* de ses arrière-plans métaphysiques ? Et le noyau du sens – c'est-à-dire la métaphysique – devrait rester affaire privée ? On en parle entre amis, mais la discussion publique n'aura pas lieu ? Il semble, au contraire, assez logique, que, de ce à quoi nous tenons le plus, nous souhaitions parler, et comme, par ailleurs, la théorie de la régulation jouit en cette matière d'un plus grand confort socioépistémologique, il n'est sans doute pas trop tard pour elle de dire ce qu'il en est de ses implicites, et de mettre au jour ce qui se tient derrière ses énoncés les plus visibles. D'où la proposition d'explicitation de la présente contribution : derrière la régulation, il y a une métaphysique des luttes.

Présences du politique dans la théorie de la régulation

Mais qu'y a-t-il au juste de reconnaissable et de caractéristique dans la théorie de la régulation qui la rende ainsi justiciable d'une métaphysique des luttes ? Si, pour paraphraser Deleuze s'interrogeant lui-même sur le structuralisme[1], on se posait la question « À quoi reconnaît-on la régulation ? », le tout premier élément de réponse insisterait sans doute sur sa vocation particulière à réintégrer ce qu'on a longtemps pu tenir pour les

1. Gilles Deleuze, « À quoi reconnaît-on le structuralisme ? », dans François Châtelet (dir.), La Philosophie. Au XXe siècle, *Paris, Marabout, coll. « Histoire », 1965.*

trois grands impensés de la théorie économique standard, à savoir l'histoire, le politique et le symbolique. Parlant de métaphysique des luttes, on voit bien que c'est du politique qu'il va être plus particulièrement question, et ce n'est peut-être pas laisser exagérément distordre le propos par les intérêts du moment que de demander si le politique, en effet, ne jouit pas d'une éminence relative par rapport aux deux autres dès lors qu'on argue, d'une part que les luttes sont motrices, et que c'est parce qu'il y a des luttes qu'il y a de l'histoire en mouvement ; et, d'autre part, que les luttes se déplacent nécessairement dans l'imaginaire et, de politiques, deviennent symboliques.

Ce qui n'est pas contestable en tout cas, c'est que la théorie de la régulation s'intéresse au politique ! Mais de quelles manières exactement ? Réponse : dans des registres variés, qu'il importe de différencier, en repérant trois modes de présence du thème politique au sein de la théorie de la régulation – on les qualifiera respectivement de phénoménologique, topologique et ontologique.

Par mode phénoménologique, il faut entendre la prise en compte du phénomène, du fait politique et de ses effets sur les institutions du mode de régulation *économique*. C'est là un registre typique de la première théorie de la régulation[2] qui 1) fait de la macro-économie des régimes d'accumulation, 2) considère que les dynamiques de croissance sont conformées par des institutions, et 3) voit qu'il est des moments particulièrement importants, à savoir quand les institutions sont façonnées, les règles édictées. Or ces moments critiques ont la propriété de faire apparaître plus clairement qu'à l'ordinaire trois des caractères du procès d'institutionnalisation en sa dimension spécifiquement politique : d'abord l'inégale distribution entre agents de la capacité à peser sur ces processus de constitution ; ensuite le poids spécifique de l'État dont les interventions sont souvent décisives et qui reste, quoi qu'on en dise, le Grand Instituteur ; enfin, plus généralement, l'importance des coups de force inauguraux et leur recouvrement ultérieur par ce que Bourdieu a nommé « l'amnésie des commencements ». On comprend sans difficulté pourquoi la théorie de la régulation est nécessairement une économie politique : prenant les institutions au sérieux, elle était vouée à rencontrer la dimension politique de leurs procès constitutifs – qu'elle a d'abord saisi dans le registre typique

2. Ici une notation purement chronologique et qui n'a pas grand-chose à voir avec le découpage thématique « TR1/TR2 » par exemple de Bernard Billaudot, L'Ordre économique de la société moderne, *Paris, L'Harmattan, 1996.*

des « concepts intermédiaires[3] », l'exemple canonique en la matière étant bien sûr celui des « compromis institutionnalisés[4] ». Ce mode de présence – phénoménologique – du thème politique est donc caractéristique d'une problématique à l'origine économique – les régimes d'accumulation et les sentiers de croissance –, mais qui récuse d'emblée l'autonomie de l'économique, saisit son objet sous une perspective institutionnaliste, perçoit le poids structurant des moments d'institutionnalisation, et tente de cerner ce qui s'y joue de spécifique. Sans surprise, la politique advient nécessairement à cette économie-là.

Ce mode phénoménologique aura été l'une des premières façons pour la théorie de la régulation de travailler le thème politique, ancienneté qui ne le voue à aucun déclin, bien au contraire. Les synthèses et autres états de l'art régulationnistes régulièrement produits par Robert Boyer[5] attestent que cette phénoménologie du politique ne cesse de gagner en importance et de se voir accorder une considération croissante ; et il y a là, à vrai dire, tout sauf un paradoxe : si ce mode de présence du politique a à voir avec les moments d'institutionnalisation et de redéfinition des règles, nul doute que la période actuelle lui fasse la part belle…

Qualifier de topologique le deuxième mode de présence du politique au sein de la théorie de la régulation suffit déjà à en nommer le concepteur : si le travail de Bruno Théret fait innovation, c'est parce qu'il propose d'intégrer une vue du politique sensiblement différente de la précédente. À la vérité, Théret demande simplement à la théorie de la régulation d'être conséquente : qu'elle assume jusqu'au bout son identité d'économie politique et qu'elle prenne enfin le politique au sérieux ! – c'est-à-dire qu'elle cesse d'avoir des usages simplement instrumentaux de son concept et de n'envisager le politique qu'au travers de ses effets sur l'économique, bref qu'enfin elle regarde le politique pour lui-même. Certes dans ce nouveau registre, le politique demeure, comme dans le précédent, extérieur à l'économique, mais désormais l'accent est mis sur l'interpénétration réciproque des deux ordres – puisqu'il y a une « économie du politique »

3. *Robert Boyer,* Théorie de la régulation. Une analyse critique, *Paris, La Découverte, coll. « Agalma », 1986.*
4. *Robert Delorme et Christine André,* L'État et l'Économie, *Paris, Seuil, 1983.*
5. *Robert Boyer, « Le politique à l'ère de la globalisation et de la finance : le point sur quelques recherches régulationnistes »,* L'Année de la régulation, *3, 1999 ; « La théorie de la régulation à l'épreuve des années quatre vingt dix », postface, dans Robert Boyer et Yves Saillard (dir.),* Théorie de la régulation. L'état des savoirs, *Paris, La Découverte, 2002 ;* Une théorie du capitalisme est-elle possible ?, *Paris, Odile Jacob, 2004.*

et une « politique de l'économie »[6]. Regarder le politique pour lui-même, c'est donc l'analyser comme un ordre propre, selon sa logique interne, et selon ses relations avec les autres ordres de pratique. Cette dernière attention, est spécialement lourde de conséquences puisqu'elle a pour effet de redéployer la problématique de la régulation – comme temporaire mise en « cohérence » d'un certain nombre de « parties » – à une nouvelle échelle : non plus le seul domaine macro-économique mais la formation sociale tout entière. Il ne s'agit plus en effet de regarder seulement la façon dont la complémentarité des institutions économiques s'exprime en une certaine trajectoire de croissance mais d'interroger la co-évolution plus ou moins cohérente des ordres économique et politique. De « simplement » macro-économique[7], la régulation devient sociopolitique d'ensemble[8] ; ce qui « tient » ou bien se « décompose », ce qui « fait régime » ou bien entre en crise n'est plus un régime d'accumulation du capital mais un ordre social global. Ainsi l'économique n'est plus que l'un des ordres figurés par cette topologie du social, certes toujours examiné dans son autonomie relative mais aussi dans son articulation avec les autres ordres – notamment l'ordre politique – auquel il est « connecté » par des « media » spécifiques (la monnaie et le droit notamment[9]).

Ce nouveau point de vue d'une « régulation étendue » est très représentatif d'une certaine inflexion du programme de recherche de la théorie de la régulation et du poids croissant qu'y prennent les problématiques du politique. En effet la perspective proposée par la topologie du social de Théret a pour effet de conduire à s'intéresser à l'ordre politique pour lui-même, effort qui demeure pertinent au regard même de la première théorie de la régulation puisque comprendre les logiques internes de l'ordre politique aide *ipso facto* à mieux comprendre ses interactions avec l'ordre économique. Dans ce registre, l'extension du concept de régulation et sa généralisation à un niveau *supra*-économique livrent notamment un résultat important : il est des configurations institutionnelles qui font régime au niveau économique mais pas au niveau politique. En d'autres termes, des trajectoires économiques structurellement stables peuvent se révéler critiques en termes de soutenabilité politique. Là où le chercheur régulationniste « première manière » aurait légitimement conclu à l'existence

6. *Bruno Théret,* Régimes économiques de l'ordre politique*, Paris, PUF, 1992.*
7. *Robert Boyer,* Théorie de la régulation. Une analyse critique, op. cit.
8. *Bruno Théret, « L'effectivité de la politique économique : de l'autopoïèse des systèmes sociaux à la topologie du social »,* L'Année de la régulation*, 3, 1999 ;* Régimes économiques de l'ordre politique, op. cit.
9. *Bruno Théret, « L'effectivité de la politique économique », art. cité.*

d'un régime, l'approche étendue permet d'apercevoir les facteurs de rupture et de crise mais à un niveau supérieur, comme le montre par exemple l'interaction des dynamiques économiques et politiques dans le cas italien[10]. Le résultat est directement parlant dans le registre appliqué des politiques structurelles puisqu'il a au moins la vertu de signaler aux amateurs de décalcomanie institutionnelle la dangerosité de leur entreprise : la réplication à l'identique – à supposer qu'elle soit seulement possible – d'un complexe d'institutions qui se serait révélé économiquement performant ailleurs, n'est pas pour autant assuré d'une soutenabilité globale dès lors qu'il viendrait à interagir avec un ordre politique différemment structuré et vis-à-vis duquel il pourrait se révéler mal compatible.

Politique, luttes, « subjectivités »

Si, quel qu'en soit le registre, le thème politique acquiert cette importance croissante dans la théorie de la régulation, n'est-il pas alors temps qu'il y prenne le statut « constitutionnel » qui lui convient vraiment, celui qu'attestent d'une certaine manière la multiplicité de ses usages, lesquels ne sont pas le fait du hasard, ni même un supplément ou une cheville, mais bien l'expression de l'une des caractéristiques les plus profondes des travaux en termes de régulation ? Les approches par les concepts intermédiaires comme la topologie des ordres de pratiques disent en effet l'une et l'autre la présence fondamentale du politique dans la vision régulationniste du monde social. C'est cette présence-là, indépendamment des élaborations spécifiques auxquelles elle donnera lieu ensuite, que désigne le registre ontologique. Le fait du monde social que la théorie de la régulation *élit* comme le plus saillant, non pas bien sûr qu'il exclue les autres, mais parce qu'à ses yeux il s'impose avant eux et devant eux, celui auquel elle accorde le plus grand pouvoir structurant, ce « fait primordial » c'est qu'il y a des rapports de pouvoir. Envisager quelque chose comme une ontologie politique de l'être social, c'est dire que sa matière même est le conflit, c'est dire le primat des luttes et la nécessité de la guerre en première instance. Considérer la violence et la divergence comme faits sociaux premiers est donc bien donner un caractère politique à cette ontologie sociale, si du moins l'on accepte une redéfinition extensive du concept de politique comme *accommodation des conflits*. On peut bien souligner le caractère très particulier, et même *ad hoc*, de cette redéfinition, mais

10. Stefano Palombarini, La Rupture du compromis social italien. Un essai de macro-économie politique, *Paris, CNRS Éditions, 2001.*

on n'y trouvera pas matière à une objection sérieuse puisqu'on est ici dans l'ordre des *a priori* et des décrets : chacun définit son point de vue comme il l'entend, seuls comptent les effets. Or il est assez évident que saisir le politique par la violence originelle et l'accommodation des conflits a pour effet spécifique d'engager dans une tout autre direction théorique que, par exemple, les approches par la délibération ou par la définition des libertés. Et l'idée la plus juste qu'on pourrait se faire de cette « autre direction » pourrait sans doute être trouvée dans la proposition de Foucault d'inverser la formule de Clausewitz et de considérer que « la politique est la guerre continuée par d'autres moyens[11] ». La *guerre accommodée* : voilà l'idée directrice d'une ontologie politique de l'être social, le principe caractéristique d'une métaphysique des luttes.

Or il y a bien là une orientation inscrite dès le début dans le paysage mental des régulationnistes. Ayant lu Marx, ils en ont retenu que si l'histoire est en mouvement, c'est qu'elle a un moteur : la lutte des classes. Pourrait-on mieux dire que le conflit a trouvé d'emblée sa place dans la vision régulationniste du monde sociohistorique ? Mais plus fondamentalement encore, si la théorie de la régulation a partie liée à une métaphysique des luttes, c'est parce qu'elle s'est originellement construite sur l'idée du primat de la *divergence*. En effet la régulation est une interrogation sur la possibilité de la cohérence, du « tenir ensemble » ou du « faire système », mais sachant que cette cohérence d'éléments épars ou hétérogènes n'est jamais originellement donnée, qu'elle est toujours *a priori* problématique puisqu'à produire sur fond de forces centrifuges. À l'encontre des innombrables contresens qui font passer la théorie de la régulation pour une théorie de la reproduction, il faut donc dire que *la régulation, c'est de la divergence temporairement contenue*. Comme le dit Alain Lipietz,

> « on est régulationniste à partir du moment où on se demande pourquoi il y a des structures relativement stables alors que logiquement elles devraient éclater dès le début puisqu'elles sont contradictoires [...] on s'émerveille sur le fait qu'il y a des choses qui se stabilisent[12] ».

11. Michel Foucault, Il faut défendre la société. Cours au Collège de France, 1975-1976, *Paris, Gallimard-Seuil, coll. « Hautes Études », 1997, p. 16.*
12. Alain Lipietz, « De l'approche de la régulation à l'écologie politique : une mise en perspective historique », entretien avec Giuseppe Cocco, Farida Sebaï et Carlo Vercellone, École de la régulation et critique de la raison économique, Futur Antérieur, *Paris, L'Harmattan, 1994, p. 77.*

Tel est bien l'écart décisif qui sépare la théorie de la régulation d'une cybernétique économique dans laquelle

> « la régulation n'apparaît plus que comme adaptation de la reproduction : la reproduction est de droit [...] La conception que je défends au contraire pose le primat, le caractère absolu de la lutte, et la régulation comme unité temporaire de l'unité et de la lutte[13] ».

C'est bien là que commence l'émancipation des « fils rebelles d'Althusser[14] », car à coup sûr la théorie de la régulation choisit de rompre avec la grande glaciation des structures althussériennes où les contradictions, figées pour l'éternité, ont perdu tout pouvoir d'impulsion dynamique – quand elles n'ont pas été purement et simplement niées. Or, nous dit Lipietz dès 1979, si l'on veut retrouver le mouvement de l'histoire il faut retourner aux contradictions fondamentales des rapports sociaux capitalistes et leur restituer toute leur motricité. Mais d'où leur vient exactement ce dynamisme ? La question n'est pas superflue, et c'est peut-être pour l'avoir évitée trop longtemps que, de recours théorique, la contradiction a parfois fini dans le fétichisme conceptuel, devenue chose en soi dotée d'un pouvoir propre, au demeurant mystérieux. On comprend aisément que la mauvaise solution de la réification se soit imposée, les alternatives n'étant pas légion, car en fait, ce pouvoir dynamique requiert, pour être éclairé d'aller chercher derrière la contradiction le travail des subjectivités. Cette idée à laquelle un certain structuralisme marxiste n'a jamais pu se résoudre, Lipietz en fait le principe de la sécession régulationniste d'avec l'althussérisme :

> « ce qui manque chez althusser, c'est la subjectivité [...] et c'est parce qu'il manque la subjectivité qu'il manque la contradiction [...] la faiblesse du structuralisme, c'est qu'il ne voit pas que les agents porteurs de structures sont des sujets toujours en conflit[15]. »

Nous voici donc au *nexus* théorique :

1. La théorie de la régulation conçoit la régulation sur fond de divergence.
2. Elle a toujours en tête la possibilité de la crise et le changement.

13. Ibid., *p. 38.*
14. Alain Lipietz, « De l'althussérisme à la théorie de la régulation », Couverture Orange Cepremap, *8920, 1989.*
15. Alain Lipietz, « De l'approche de la régulation à l'écologie politique... », art. cité, p. 81.

3. Si elle pense la dynamique et le changement, c'est parce qu'elle ne perd jamais de vue la contradiction.
4. Or la contradiction opère *concrètement* par le conflit des agents...
5. ... c'est-à-dire sous le travail des subjectivités.

En d'autres termes, et en reparcourant de l'aval vers l'amont la chaîne des réquisits théoriques : la *crise* est un effet de la *dynamique* qui elle-même procède des *contradictions*, lesquelles sont agies les *subjectivités*. À sa manière Billaudot ne dit pas autre chose : pour passer de « TR1 » à « TR2 »[16] et se colleter enfin et pour de bon les institutions et le changement institutionnel, il faut ne pas tout accorder aux structures mais aller voir les pratiques. Pour être complète, la construction régulationniste demanderait donc une théorie des subjectivités ; problème : elle ne l'a pas. En 1994, Lipietz le reconnaît sans barguigner :

> « la rupture que la théorie de la régulation a opérée par rapport au marxisme structuraliste s'est limitée à une historicisation des catégories. En revanche elle ne s'est pas étendue à une théorie des subjectivités[17]. »

On pourrait trouver curieux que celui-là même qui n'avait pas été le dernier à critiquer ses petits camarades pour « individualisme méthodologique » en appelle aussi ouvertement aux « subjectivités », concept bien peu structural et qui donne à la fugue des « fils rebelles » des airs de franche délinquance. Il n'empêche : il y a quelque chose de juste dans l'analyse même si au total elle débouche moins sur une solution que sur un nouveau problème : puisqu'il s'avère qu'elles sont nécessaires, comment penser les subjectivités sans retomber, comme aurait pu dire un auteur que les régulationnistes aiment bien, dans « la même vieille gadoue » subjectiviste ? L'althussérisme avait tranché radicalement en se débarrassant et du subjectivisme et des subjectivités. Les sciences sociales subjectivistes ont conservé pieusement ces dernières mais ont perdu les structures. Quant à Lipietz, il nous laisse le problème au moment où il tire sa révérence et s'en va vers d'autres cieux...

Or il se pourrait que lever cette difficulté et donner un sens plus précis à l'idée d'une métaphysique des luttes s'effectuent du même mouvement – et avec le secours du même auteur : Spinoza.

16. Bernard Billaudot, L'Ordre économique de la société moderne, op. cit.
17. Alain Lipietz, « De l'approche de la régulation à l'écologie politique... », art. cité, p. 80.

Le conatus : une théorie non subjectiviste de l'action individuée…

Si la reformulation adéquate d'un problème est déjà la moitié de sa résolution, peut-être est-il opportun d'envisager que ce dont la théorie de la régulation a besoin n'est pas tant une théorie *des subjectivités* qu'une théorie de *l'action*, et même plus précisément une théorie *des pôles individués d'action*. Or une *théorie non subjectiviste de l'action individuée* est sans doute l'un des apports les plus précieux de l'*Éthique* de Spinoza lue du point de vue des sciences sociales. Par métonymie on peut en effet tenir le conatus pour la désignation d'un tel pôle individué d'action. Effort que chaque chose déploie pour « persévérer dans son être » (*Éthique*, III, 6[18]), le conatus est l'expression immédiate d'une ontologie de l'activité et de la puissance, c'est-à-dire d'une ontologie qui considère pour chaque chose qu'exister c'est s'activer pour effectuer ses puissances. En d'autres termes, le conatus est un pôle singulier de puissance qui, selon les conditions, tend spontanément à l'affirmation de soi ou à la résistance, à l'expansion ou à la conservation ; il est effort d'une chose d'effectuer au maximum ses puissances, dans l'opposition à ce qui pourrait la détruire ou dans l'assertion de son pouvoir d'affecter. Si l'existence est ainsi effort et activité, elle est par suite élan, poussée, *momentum*, et ce sont là autant de prédicats qui font du conatus un principe fondamentalement dynamique – c'est-à-dire un point de départ *a priori* intéressant pour une théorie de l'action orientée vers les faits de transformation institutionnelle et historique. Moteur fondamental de l'action individuée, et peut-être même principe d'individuation par l'action, le conatus ne détermine pourtant aucune théorie individualiste de l'action. Pour l'apercevoir il faut en effet se poser la question de savoir comment le conatus, élan intransitif et force générique, trouve des orientations déterminées, vient à se mouvoir en direction de tel ou tel objet spécifique, et s'actualise comme effort pour persévérer *in concreto* dans telle ou telle forme de l'être social, c'est-à-dire *en tant que* ceci ou cela. C'est par ce procès d'actualisation que le conatus se fait principe d'actions concrètes et déterminées, et c'est par lui du même coup qu'il révèle sa profonde hétéronomie. Car les déterminations qui lui manquent pour passer de l'état de force d'exister absolument générique à celui d'élan *orienté* lui viennent pour l'essentiel du dehors. Force d'abord sans point d'application, le conatus trouve ses

18. Soit Éthique, *partie III, proposition 6, ici dans la traduction de Robert Misrahi, PUF, coll. « Philosophies d'aujourd'hui », 1990.*

azimuts et ses objets à poursuivre sous l'effet de causes extérieures qui lui désignent le désirable et le déterminent à s'efforcer *spécifiquement*[19]. Ainsi, par exemple, le conatus s'actualise comme effort de persévérer dans l'être *en tant que* sportif professionnel, plutôt que comme capitaine d'industrie, sous l'effet de déterminations positionnelles et structurales dont le principe lui échappe. C'est donc notamment la place occupée par l'individu dans la structure sociale qui le détermine à effectuer ses puissances dans telle ou telle direction, par la poursuite de tel ou tel objet. Aussi n'y aurait-il pire contresens que de voir dans le point de vue spinoziste du conatus une sorte de monadologie de la puissance. Pour être une force individuée jointe à un principe fondamental d'intéressement à soi[20], le conatus ne jouit cependant d'aucune sorte de souveraineté ni d'aucune capacité d'autodétermination[21]. Bien au contraire, élan intransitif et en quelque sorte toujours d'abord en suspens, en attente d'une « transitivation », il ne *passe à l'action* que sous l'effet d'impulsions extérieures, par conséquent dans la plus grande hétéronomie. On ne saurait donc en aucun cas voir dans le conatus un sujet au sens classique du terme, qu'on aurait simplement prédiqué de « puissance ». Loin d'être une monade indépendante, le conatus est structuré et actualisé dans et par des rapports. C'est pourquoi son concept réalise la performance en apparence paradoxale de fournir la base d'une théorie de l'action *individuée* et cependant de demeurer dans un cadre général qu'on pourra qualifier sans hésiter d'anti-humaniste théorique. À défaut de conduire la démonstration jusqu'au bout[22], il est au moins possible de donner en quelques aperçus une idée de la vision spinoziste de l'homme conatif, noyau de puissance mais dépourvu de presque tout pouvoir d'autodétermination, et ceci alors même qu'il ne cesse de nourrir l'illusion de sa propre liberté :

> « Les hommes se trompent quand ils se croient libres ; car cette opinion consiste en cela seul qu'ils sont conscients de leurs actes et ignorants des causes qui les déterminent » (*Éthique*, II, 35, scolie)

*19. Pour davantage de détails sur les mécanismes affectifs hétéronomes de constitution des relations d'objets présentés dans la partie III de l'*Éthique*, voir par exemple Frédéric Lordon, « Conatus et institutions »,* L'Année de la régulation*, 7, 2003.*
20. Frédéric Lordon, L'Intérêt souverain, op. cit.
21. Frédéric Lordon, « Revenir à Spinoza dans la conjoncture intellectuelle présente », L'Année de la régulation*, 7, 2003.*
22. Pour plus d'éléments sur une caractérisation structuraliste et anti-humaniste théorique du point de vue du conatus, voir Frédéric Lordon, « Conatus et institutions », art. cité ; « Revenir à Spinoza dans la conjoncture intellectuelle présente », art. cité.

« Ceux-là donc qui croient parler ou se taire, ou bien accomplir quelque action que ce soit par un libre décret de l'esprit rêvent les yeux ouverts » (*Éthique*, III, 2, scolie)

Échappant radicalement aux approches subjectivistes de l'action, le conatus est structuré dans les structures, mais réciproquement il s'active dans les structures, il y est une énergie, il y déploie sa force motrice. On avait pu, à bon droit, reprocher au structuralisme, notamment althussérien, de ne montrer que des structures inhabitées et pour ainsi dire minérales. Le conatus y injecte de la quantité de mouvement, capable – mais évidemment sous des conditions particulières – de les faire bouger à nouveau. Aussi le point de vue spinoziste propose-t-il à la régulation ce qui lui manque depuis qu'elle en appelle à penser pour lui-même le changement institutionnel, à savoir une *théorie non subjectiviste, structuraliste et dynamique de l'action individuée*, et ceci sous la forme particulière d'une théorie *des forces vives*.

Mais il est un autre moyen, peut-être d'ailleurs plus convaincant, de donner une idée de la compatibilité de l'apport spinoziste avec la théorie de la régulation, et qui consiste à montrer combien ceux des régulationnistes qui sont allés le plus loin pour penser les mobiles de l'action se sont approchés – quoique sans le savoir – de quelques-unes des intuitions centrales du point de vue du conatus. C'est tout particulièrement le cas chez Michel Aglietta et André Orléan[23], conduits, par la logique même de leur projet d'une théorie monétaire, à formuler une anthropologie comportementale de l'échange marchand. Le primat du désir qui en est certainement le trait le plus remarquable, est l'opérateur d'une double rupture, non seulement avec la théorie néoclassique qui, se donnant les préférences, veut laisser ces choses-là cachées dans la fonction d'utilité et n'en surtout pas débattre, mais aussi avec le marxisme dont il est une tache aveugle : « on lui [le marxisme, NdA] reconnaît volontiers la plus profonde analyse du travail jamais faite mais on signale son incapacité à accueillir une analyse du désir[24]. » Or qu'est ce que le conatus, sinon, pour reprendre l'expression de Pierre Macherey, « une force de désir qui propulse indéfiniment les individus dans l'existence[25] » ? C'est bien ce que

23. Michel Aglietta et André Orléan, La Violence de la monnaie, *Paris, PUF, 1982 ;* La Monnaie entre violence et confiance, *Paris, Odile Jacob, 2002.*
24. Michel Aglietta et André Orléan, La Monnaie entre violence et confiance, op. cit., *p. 13.*
25. Pierre Macherey, Introduction à l'*Éthique* de Spinoza. *Tome 3 :* La Vie affective, *Paris, PUF, 1998, p. 144.*

confirme sans la moindre ambiguïté le texte de l'*Éthique*. Car « l'effort par lequel chaque chose s'efforce de persévérer dans son être n'est rien en dehors de l'essence actuelle de cette chose » (*Éthique*, III, 7), or quand « cette chose » est un homme, son essence à laquelle est identifiée son conatus n'est rien d'autre, sous une certaine détermination, que du désir : « le désir est l'essence même de l'homme en tant qu'elle est conçue comme déterminée, par une quelconque affection d'elle-même, à accomplir une action » (*Éthique*, III, Def. 1 des affects).

Bien sûr il ne suffit pas de former le projet d'une théorie du désir pour se trouver de droit ou de fait dans le registre propre du spinozisme et, de ce point de vue, il demeure entre l'anthropologie monétaire d'Aglietta et Orléan et l'onto-anthropologie du conatus un écart de taille : la théorie girardienne[26] à laquelle Aglietta et Orléan empruntent procède d'une ontologie du manque qui fait du désir le moyen (illusoire) de comblement d'un déficit. À l'exact opposé, le spinozisme est une ontologie de la pleine et intégrale positivité de l'être, d'où se trouve radicalement exclue toute idée de manque, de défaut ou d'imperfection. L'élan du conatus ne répond à aucune béance préexistante, à aucun mobile de remplissage d'un vide qui serait sans cesse recréé par quelque lacune ontologique, il est désir pleinement positif d'effectuation de puissance. À la vérité, signaler cette différence doit surtout à un souci d'exactitude, et il n'est pas certain que ces considérations, pour le coup très métaphysiques, fassent un obstacle rédhibitoire à un éventuel rapprochement de la théorie monétaire régulationniste et du point de vue spinoziste[27]. Ce devrait être d'autant moins le cas que par ailleurs, ce dernier s'exprime dans des propositions qui résonnent étrangement avec quelques-unes des intuitions principales d'Aglietta et Orléan :

1. Du primat du désir conatif résulte en effet une perte complète de substance de la valeur : « Nous ne nous efforçons pas vers quelque objet, nous ne le voulons, ne le poursuivons, ni ne le désirons pas parce que nous jugeons qu'il est un bien, mais au contraire nous ne jugeons qu'un objet est un bien que parce que nous nous efforçons vers lui, parce que

26. Théorie du désir mimétique, exposée notamment dans René Girard, La Violence et le Sacré*, Paris, Grasset, 1972.*

27. Cette possibilité étant démontrée en acte dans un travail qui fait le constat d'un isomorphisme assez frappant entre le modèle spinoziste de genèse de l'État du Traité politique *et le modèle de genèse de la monnaie d'André Orléan... et par conséquent livre la première esquisse d'une théorie spinoziste* et *régulationniste de la monnaie : voir Frédéric Lordon et André Orléan, « Genèse de l'État et genèse de la monnaie : le modèle de la* potentia multutidinis *», dans Yves Citton et Frédéric Lordon (dir.),* Spinoza et les sciences sociales*, Paris, Amsterdam, 2008.*

nous le voulons, le poursuivons et le désirons » (*Éthique*, III, 9, scolie). Il s'agit là d'un renversement complet du lien ordinairement établi entre désir et valeur. Loin que des valeurs données *ex ante* déterminent le désir, c'est au contraire la valeur qui est constituée par le désir et par ses investissements. Or tel est bien le sens de l'entreprise d'Aglietta et Orléan qui entendent faire de la monnaie un effet purement relationnel, sans aucune valeur-substance qui lui préexisterait et qu'elle aurait pour tâche d'exprimer. À l'exact opposé de toute fonction expressive, la monnaie est l'opérateur de la valeur, et cette dernière n'est à trouver ni dans l'utilité, ni dans le temps de travail, ni dans quelque autre donnée objective. D'une certaine manière c'est là exactement la signification du scolie de (*Éthique*, III, 9) qui pense la valeur comme un effet de projection subjective, et plus exactement intersubjective.

2. Car en effet, si le désir n'est pas réglé sur des valeurs objectives préexistantes, alors comment est-il déterminé à s'orienter vers ceci plutôt que cela ? L'une des principales réponses de Spinoza est peut-être la plus susceptible de faire spectaculairement écho à la théorie monétaire d'Aglietta et Orléan : les désirs sont déterminés par des mécanismes affectifs associatifs, et au premier rang d'entre eux l'imitation. Ainsi le désir est mimétique ! Girard ne sait visiblement pas que Spinoza l'a pensé avant lui. Et pourtant, c'est là un point central dans l'analyse spinoziste de la vie affective collective. Avec au surplus cette différence que l'imitation des affects de désir est chez Spinoza le résultat d'une démonstration (*Éthique*, III, 27[28]) et non une postulation. L'intersubjectivité mimétique – laquelle ne demande d'ailleurs qu'à se complexifier immédiatement au travers de mécanismes proprement sociaux – est donc, là aussi, l'opérateur de la « valeur », à savoir de la production-désignation du désirable. Et c'est par un isomorphisme tout à fait remarquable que la production d'affects communs par la convergence imitative, se trouve au principe de l'émergence de l'État dans le *Traité politique*[29], comme de la genèse de la monnaie dans le modèle d'André Orléan[30].

*28. « Du fait que nous imaginons qu'un objet semblable à nous et pour lequel nous n'éprouvons aucun affect, est affecté d'un certain affect, nous sommes par là même affecté d'un affect semblable » (*Éthique, *III, 27).*
29. Voir la lecture du Traité politique *dans Alexandre Matheron,* Individu et communauté chez Spinoza, *Paris, Éditions de Minuit, 1988, chapitre 8 ; « L'indignation et le conatus de l'État spinoziste », dans Myriam Revault d'Allones et Hadi Rizk (dir.),* Spinoza : puissance et ontologie, *Dijon, Kimé, 1994.*
30. Voir Frédéric Lordon et André Orléan, « Genèse de l'État et genèse de la monnaie », art. cité.

3. Enfin on ne peut qu'être frappé de ce que la « scène originelle » de la séparation marchande considérée par André Orléan[31] pour reconstituer la genèse de la monnaie figure des pôles individués s'efforçant pour leur conservation. La monnaie a donc fondamentalement à voir avec le conatus puisqu'elle a partie liée avec l'un des réquisits les plus élémentaires de la persévérance dans l'être – la reproduction matérielle. Aussi cette « scène originelle » consone-t-elle remarquablement avec celle que Matheron[32] dessine lui-même, dont il fera le paysage d'une genèse théorique spinoziste de l'État, et qu'il intitule : « la séparation : individualité élémentaire et luttes concurrentielles ».

... et une métaphysique des luttes

S'il apparaît non seulement que le point de vue du conatus est adéquat au projet d'une théorie non subjectiviste de l'action individuée et qu'au surplus, à bien des égards, il révèle déjà sa compatibilité avec l'approche régulationniste, il reste à se demander en quoi cette onto-anthropologie de l'activité, de la persévérance et du désir détermine une métaphysique des luttes. À sa façon, Alexandre Matheron reformule la question ainsi :

> « Pourquoi les conatus individuels, au lieu de coexister harmonieusement et pour toujours, se font-ils concurrence les uns aux autres ? Pourquoi Dieu modifié en Allemand doit-il, comme le dit Bayle, tuer Dieu modifié en Turc[33] ? »[34]

Et Matheron de suggérer immédiatement la réponse : « Tout le mal, nous allons le voir, vient de l'Étendue[35] »...

31. Voir le chapitre d'André Orléan dans cet ouvrage.
32. Alexandre Matheron, Individu et communauté chez Spinoza, op. cit.
33. Il n'est pas inutile de donner quelques explications susceptibles de rendre cette tournure plus aisément compréhensible pour des lecteurs peu habitués au lexique de la philosophie spinoziste. Le Dieu de Spinoza, loin de toute parenté avec le Dieu transcendant, et généralement anthropomorphe des religions monothéistes, est l'autre nom de la Nature naturante, c'est-à-dire le principe de production de toute chose. Ces choses, auxquelles Spinoza donne le nom de « modes », ou « modes finis », expriment *(Gilles Deleuze,* Spinoza et le problème de l'expression, *Paris, Éditions de Minuit, 1968) la puissance de la Nature-Dieu, de sorte qu'il est possible de dire que les étants ne sont pas autre chose que Dieu* modifié *– littéralement : fait mode – de telle ou telle manière.*
34. Alexandre Matheron, Individu et communauté chez Spinoza, op. cit., *p. 24.*
35. Ibid.

Évidemment, telle quelle, la formule demeure passablement mystérieuse... En définitive[36] elle prend pourtant sens assez simplement en posant que sous l'attribut de l'Étendue, c'est-à-dire dans l'ordre de la manifestation *spatiale* des modes[37], les conatus sont voués à se rencontrer, et le plus souvent à se contrarier – à savoir, faire mouvement dans des directions opposées. On fait souvent remarquer, et d'ailleurs à très juste titre, que la philosophie de Spinoza exclut absolument toute négativité et par là ignore délibérément la contradiction[38] – caractéristique sans doute à l'origine de certains de ses rapports difficiles avec le marxisme. Mais si le spinozisme n'est pas une philosophie de la contradiction, il est à coup sûr une philosophie de la contrariété – ou bien, pour le dire moins classiquement mais plus précisément, une philosophie du *contrariement*. Et c'est bien par là que le spinozisme et le marxisme, qui ont par ailleurs tant d'affinités, trouvent à se ré-accorder, et ceci davantage encore à mesure qu'on s'éloigne du plan conceptuel de l'ontologie – où la question de la négativité est décisive – pour se rapprocher de celui des sciences sociales – où elle compte moins pour elle-même que pour ses *effets*. Quand Laurent Bove évoque « le corps sujet des contraires[39] » – où il peut être question aussi bien du corps politique que du corps humain – c'est bien pour restituer, quoiqu'en toute conformité avec les réquisits les plus fondamentaux de la philosophie de Spinoza, tout le potentiel de l'affrontement des parties dans la dynamique du tout. Et c'est également ce qu'Aglietta et Orléan écrivent pour leur part en notant qu'au-delà du cas d'espèce de la monnaie,

> « les institutions sont issues de la violence du désir humain et leur action normalisatrice sur lui provient de leur rapport d'extériorité au choc des désirs qui se *contrarient les uns les autres*[40] ».

Ainsi, de l'élan des conatus, suivent en probabilité dominante l'affrontement et les luttes. Car, effectuations de puissance, pulsions d'expansion,

36. *Cette clause signifiant : en passant sous silence des problèmes métaphysiques d'une redoutable complexité ; voir à ce sujet Alexandre Matheron,* Individu et communauté, op. cit., *chapitre 2.*
37. *Car les modes se manifestent simultanément sous l'attribut de l'Étendue (comme choses matérielles) et sous l'attribut de la Pensée (comme esprits).*
38. *Ainsi par exemple* Éthique, *III, 4 : « Une chose ne peut être détruite que par une cause extérieure ». Voir notamment Pierre Macherey,* Hegel ou Spinoza, *Paris, La Découverte, 1990.*
39. *Laurent Bove, « Le corps sujet des contraires et la dynamique prudente des* dispositiones corporis *»,* Astérion, *3, septembre 2005, disponible sur le site Internet http://asterion.revue.org.*
40. *Michel Aglietta et André Orléan,* La Monnaie entre violence et confiance, op. cit., *p. 15 (c'est moi qui souligne).*

et mouvements d'affirmation de soi, le plus souvent portés, par le mécanisme d'imitation des affects, à poursuivre les mêmes objets, les conatus se croisent et se contrarient, ils se rencontrent et ils se heurtent. Et ces heurts sont la matière même d'une politique. On pourrait donc redéfinir la politique en disant qu'elle commence avec le choc des conatus, qu'elle est essentiellement *le travail d'accommodation du heurt des conatus*. C'est pourquoi l'ontologie du conatus est immédiatement politique et que, déterminant une agonistique générale, elle débouche sur une métaphysique des luttes. S'il ne faut pas donner aux arguments étymologiques plus de force probatoire qu'ils n'en ont vraiment, on peut tout de même se plaire à lire cette confirmation de la lutte comme corrélat du conatus-*momentum* au travers des variations sémantiques du mot *animosité*, dont la signification contemporaine exprime la pugnacité et la bellicosité que l'on sait, mais dont le sens littéral ne désigne pas autre chose que le caractère de ce qui est *animé* – ainsi la bataille est-elle le corrélat du mouvement des puissances.

Cette généralité de la guerre pose *ipso facto* une question de *régulation* puisqu'il faut bien s'interroger sur les raisons pour lesquelles l'ordre social n'est pas qu'un chaos violent. Et c'est bien pourquoi la métaphysique des luttes est adéquate à la théorie de la régulation – qui pense le primat de la divergence *et* les modes de sa contention. Nous voilà donc rendus ici à cet arrière-plan métaphysique de toute théorie, à cette vision fondamentale du monde social dont la puissance spécifique apparaît dans le simple rapport de sa compacité propre – une « métaphysique sociale » tient en une ou deux idées canoniques à peine – et de son empire sur la production théorique, qu'elle prédétermine pour une très large part. Rarement dite mais présente dans tous les esprits, immédiatement identifiable par le sens pratique de tous les protagonistes du champ académique, aussi bien « amis » qu'« ennemis », la métaphysique est cette sorte de foyer gravitationnel qui tient en son orbite tous les énoncés de « sa » théorie, et d'ailleurs rend ceux-ci assignables au premier coup d'œil. Ne suffit-il pas d'une lecture à peine pour reconnaître, classer... et trouver une nouvelle confirmation : « c'est bien d'"eux" ça, et c'est bien toujours ça qu'"ils" ont dans le crâne » ? Ainsi, par exemple et au hasard, ce que la régulation a dans le crâne n'est pas le monde comme *interlocution entre sujets raisonnables* ou comme *coordination des êtres moraux*[41]. La question d'où part la métaphysique des luttes, et même par laquelle elle se constitue, est

41. Voir Bruno Amable et Stefano Palombarini, L'économie politique n'est pas une science morale, *Paris, Raisons d'agir, coll. « Cours et Travaux », 2005.*

tout autre. C'est la question de la *coexistence des puissances*. Voilà sans doute le bout particulier par lequel la théorie de la régulation attrape le monde social et qui, par-delà la diversité de ses énoncés, détermine le plus profondément sa facture. Il est d'ailleurs des domaines et des travaux où cette métaphysique des luttes n'est pas qu'un implicite ou bien une strate sous-jacente, mais se montre tout à fait à découvert. N'est-ce pas le cas typiquement pour une théorie monétaire qui se place d'emblée sous l'égide de « la violence de la monnaie »[42], ou bien encore de l'analyse des grands affrontements du capitalisme financiarisé saisis comme « politique du capital », c'est-à-dire comme accommodation plus ou moins réglée de luttes conatives pour la survie capitalistique[43]. Sur un mode plus général, l'intention d'Amable et Palombarini[44], passant par Machiavel, est bien également de redire que le monde social n'est d'abord que luttes, et que le conflit est la donnée première d'une ontologie de l'être social. C'est pourquoi, avertit Machiavel, le déni du conflit est le tréfonds de l'inanité – et malheur aux dénégateurs ! :

> « La distance est si grande entre la façon dont on vit et celle dont on devrait vivre, que quiconque ferme les yeux sur ce qui est et ne veut voir que ce qui devrait être apprend plutôt à se perdre qu'à se conserver » (*Le Prince*, chapitre XV).

De cette prudence de la lucidité, tout est fait pour avoir marqué Spinoza – dont on ne s'étonnera pas dès lors qu'il rende plusieurs fois hommage au « très pénétrant Florentin » (*Traité politique*, X, 1[45]) –, depuis l'écart fatal entre le monde social rêvé et le monde social réel – « ils (les "philosophes") conçoivent les hommes [...] non tels qu'ils sont mais tels qu'eux-mêmes voudraient qu'ils fussent » (*Traité politique*, I, 1) – jusqu'à l'impératif de la conservation – et Machiavel le dit en des termes que Spinoza pourrait entièrement reprendre à son compte : le Prince a pour devoir propre de permettre à l'État de durer, de se maintenir... c'est-à-dire de persévérer (*Le Prince*, chapitre XIX). Pourtant, si Machiavel a quasiment l'intuition du conatus, il n'en a pas le concept. Mais c'est qu'il n'a pas pour projet de déployer un appareil philosophique. Il faut suivre ici l'interprétation de Gramsci pour qui Machiavel ne propose pas un système, ni n'écrit un

42. Michel Aglietta et André Orléan, La Violence de la monnaie, op. cit.
43. Frédéric Lordon, La Politique du capital*, Paris, Odile Jacob, 2002.*
44. Bruno Amable et Stefano Palombarini, L'économie politique n'est pas une science morale, op. cit.
45. Soit Traité politique*, chapitre X, article 1, dans la traduction de Charles Appuhn, Paris, Garnier-Flammarion, 1965.*

traité : il lance un Manifeste, avec toutes les intentions caractéristiques du genre – auxquelles un autre « Manifeste » fait écho[46]... « Spinoza ontologise Machiavel » ajoute Laurent Bove[47] pour marquer la différence des registres. Et si toutefois, à bien des égards, le *Traité politique* peut sembler par moment comparable en genre au *Prince*, il n'en est pas moins adossé et ancré au massif théorique de l'*Éthique*, cette Physique des forces conatives et des affects – « je considérerai les actions humaines et les appétits comme s'il était question de lignes, de surfaces et de corps[48] » – dont le *Traité* déploie les principes fondamentaux dans l'espace institutionnel de la vie collective. Et c'est sans doute la raison pour laquelle l'ensemble qu'ils constituent inséparablement offre l'une des plus puissantes machines à produire des programmes de recherche en science sociale.

Pour une économie générale de la violence

De tous ces programmes, il en est un qui, exprimant immédiatement l'idée directrice de la métaphysique des luttes, pourrait être intitulé « Économie générale de la violence ». Si en effet l'ontologie du conatus débouche nécessairement sur une agonistique générale et pose la question de la coexistence des puissances, alors elle fait aussitôt surgir comme problème la maîtrise sociale de la violence conative, c'est-à-dire un problème de « régulation » qui pourrait être ainsi formulé : comment accommoder la contradiction de la conservation nécessairement mutuelle de conatus généralement antagonistes ? Il entre de plein droit dans un programme d'une telle nature de faire l'histoire des déclinaisons du principe rivalitaire fondamental et des mises en forme successives des énergies conatives agonistiques. Or c'est là évidemment une entreprise qui demande à être poursuivie dans de nombreuses directions. En indiquer quelques-unes,

46. « Le Prince de Machiavel pourrait être étudié comme une illustration historique du "mythe" sorélien, c'est-à-dire d'une idéologie politique qui se présente non pas comme une froide utopie ou une argumentation doctrinaire, mais comme la création d'une imagination concrète qui opère sur un peuple dispersé et pulvérisé pour y susciter et y organiser une volonté collective », Antonio Gramsci, « Notes sur Machiavel, sur la politique et sur le Prince moderne », dans Gramsci dans le texte, *Paris, Éditions sociales, 1975 p. 417.*
47. Journée L'Économie générale des pratiques, *Université de Picardie, département philosophie-sociologie Amiens, 7 mai 2004 ; voir aussi Laurent Bove, « De la prudence des corps. De la physique au politique »,* Introduction au *Traité politique, Paris, Classiques de Poche, 2002.*
48. Éthique, *III, Préface.*

même très brièvement, est un moyen de donner une idée de la variété des objets saisissables par ce programme de recherche, celui-là même, faut-il le rappeler, qui procède immédiatement de la métaphysique des luttes – variété des objets et aussi des approches disciplinaires qui peuvent trouver à y investir leur logique propre puisque l'anthropologie, la sociologie, et l'économie – mais bien sûr une économie *politique*, *institutionnaliste* et *historique* – peuvent y être intéressées.

L'anthropologie, et sans doute en tout premier lieu, car s'il est une solution de contention de la violence conative dont on peut estimer qu'elle aura fait innovation civilisationnelle, c'est bien le don-contre-don[49]. Lui reconnaître cette éminence toute particulière n'a rien d'injustifiable dès lors qu'on en revient aux données les plus fondamentales du problème de la violence conative et qu'on aperçoit la solution qu'y apporte le don-contre-don dans ce registre même. Car en effet, le conatus est potentiel de violence à proportion de ce qu'il est spontanément captateur et pronateur. Le conatus, cet égocentrisme fondamental, est l'expression de ce qu'une existence est avant tout préoccupée d'elle-même. Par conséquent son geste le plus immédiat est de prendre pour soi, de mettre la main sur – et éventuellement d'arracher des mains d'autrui. Aussi la violence pronatrice est-elle le corrélat nécessaire de l'interaction des conatus à l'état de nature, et le défi premier de leur coexistence pacifiée. Or sous ce rapport, le don-contre-don vient précisément affirmer l'obligation de donner, qu'on peut lire *a contrario* comme la prohibition du prendre sauvage, reconnu péril social par excellence. Si la pronation sans frein est ce ferment violent qui menace sans cesse le groupe de décomposition, alors le don-contre-don en est précisément l'antidote puisqu'il dresse le rempart d'un cycle d'obligations réciproques[50], d'où le prendre est absolument exclu *si ce n'est sous la forme hautement domestiquée du recevoir*. Mais l'opération du don-contre-don est en fait plus subtile encore car en réalité, sous les dehors de l'inversion radicale, le donner est un prendre transfiguré puisque donner les choses, montre Mauss, c'est acquérir la gloire. C'est d'ailleurs là sans doute tout ce qui a fait non seulement « l'efficacité » mais aussi la viabilité civilisationnelle du don-contre-don lequel, pour ainsi dire, ne prend pas le parti de barrer purement et simplement l'élan pronateur du conatus, mais fait le choix de le rediriger vers d'autres objets, d'une autre nature, des objets symboliques – prestige et honneurs – dont la conquête

49. Frédéric Lordon, L'Intérêt souverain, op. cit. *; « Le don tel qu'il est et non tel qu'on voudrait qu'il fût »,* Revue du Mauss*, 27, 2006.*
50. Marcel Mauss, Sociologie et Anthropologie*, Paris, PUF, 1950.*

concurrentielle ne menace plus le groupe, mais bien au contraire travaille à le consolider. Ainsi, en une extraordinaire opération de symbolisation et de sublimation du prendre conatif, le don-contre-don substitue à la prise sauvage d'objet la conquête réglée du prestige[51].

Si le don-contre-don fait paradigme comme solution *d'organisation* de la violence, c'est parce que, le conatus ne pouvant être extirpé, ni son geste pronateur définitivement désarmé, il est à la fois plus économe, et aussi sans doute plus productif, d'en accepter la présence active mais de la mettre en forme convenablement, notamment en la dirigeant vers des objets spéciaux – des objets symboliques – pour la prise réglée desquels il est alors socialement légitime de s'efforcer. C'est bien cette solution générale de *sublimation sociale de la violence pronatrice des conatus*, dont le don-contre-don réalise l'invention historique, qui se trouve déclinée dans de très nombreux univers sociaux, et notamment dans ceux que Bourdieu nomme des *champs*. Une certaine forme d'interrogation sociologique trouve donc son compte dans cette perspective d'une « économie générale de la violence », pourvu par exemple qu'elle accepte de voir les champs comme les *théâtres d'une agonistique instituée*. Telle est bien la caractéristique en tout cas de certains d'entre eux qui se structurent autour d'un principe concurrentiel spécifique et offrent aux énergies des conatus de se déverser vers des objets licites, c'est-à-dire choisis pour que leur dispute soit « bien organisée », et par conséquent socialement non destructrice. Ces champs sont donc des concrétisations de la métaphysique des luttes. On s'y bat, mais symboliquement et dans les formes. Mais on peut s'y battre à mort – à mort symbolique bien sûr. Les champs artistique ou intellectuel, par exemple, voient des conatus actualisés comme *illusio* respectivement d'artiste et d'intellectuel(le), s'affronter sans merci pour des *trophées* – ainsi pourrait-on nommer génériquement cette catégorie de biens symboliques offerts en enjeux sur les théâtres de l'agonistique instituée. Prix, distinctions, places, célébrations, hommages, expositions, et bien sûr le trophée ultime, la postérité, sont les substituts proposés à des désirs de pronation qui n'ont rien perdu de leur intensité mais s'exercent désormais dans les formes du champ et selon une activité rendue constructive par les règles de la sublimation.

L'analyse des champs dans cette perspective entre de plein droit dans la problématique « régulationniste » de l'économie générale de la violence. Et si la qualification de « régulationniste » est ici à comprendre en un

51. Pour des développements beaucoup plus substantiels de cette thèse, présentée ici cursivement, voir Frédéric Lordon, L'Intérêt souverain, op. cit., *chapitre 1.*

sens très général, comme désignation d'un problème de régulation, c'est-à-dire de divergence à contenir, la transition vers la théorie économique de la régulation s'effectue assez naturellement dès lors qu'on entreprend de déployer, comme elle s'y prête tout à fait, l'« économie générale de la violence » sur des objets spécifiquement économiques, et par suite de la faire travailler comme « économie de la violence économique ».

Assurément, l'échange marchand demande à être inscrit dans la perspective de l'économie générale de la violence dès lors qu'on reconnaît à l'ordre des pratiques économiques la caractéristique principale d'instituer un rapport particulier aux objets, précisément susceptible de maîtriser la pronation violente par *la mise en forme juridique et monétaire du prendre*[52]. En d'autres termes, l'institution de l'économique a pour effet central, sous le rapport de la régulation de la violence pronatrice des conatus, de contraindre le prendre à s'accomplir conformément à l'objectivité du prix monétaire et aux règles juridiques de la contrainte de paiement. Ainsi l'échange marchand réalise-t-il une civilisation – mais toujours problématique et toujours hantée par la violence originaire – du prendre sous la modalité particulière de l'*achat*.

Cette mise en forme fondamentale des pulsions pronatrices n'est pas la seule analyse qu'on puisse faire des mouvements de conatus dans l'espace économique, et les luttes de persévérance sont saisissables à des niveaux d'abstraction bien moindres. En fait le spectre des efforts conatifs dans l'ordre économique est très largement ouvert et donne à voir les situations les plus variées, depuis la lutte salariale pour la persévérance matérielle, c'est-à-dire pour maintenir l'accès aux moyens de la reproduction sous sa forme la plus simple, jusque, à l'autre extrémité, celle du champ patronal par exemple, où règnent les luttes hautement symbolisées pour des enjeux existentiels et réputationnels. Ce dernier lieu est sans conteste le théâtre d'une agonistique instituée, le sort et l'effort des hommes se liant – mais sans se confondre – à celui des entreprises qu'ils dirigent. Sur cette scène hybride où les combats d'individus passent par des combats d'organisations, les conatus s'affrontent, par exemple pour le contrôle de la propriété. Car le conatus actualisé en conatus du capital, et plus exactement en conatus du capitaliste ou du directeur du capital, s'efforce spécifiquement en vue de sécuriser la propriété du capital, et si possible d'en accroître l'extension. Ainsi, dans une configuration du capitalisme où les projets conatifs d'expansion sont médiatisés par des transactions

52. Ibid., *chapitre 2*.

sur les droits de propriété, la métaphysique des luttes s'exprime sous la forme concrète des fusions-acquisitions et des grands conflits d'OPA[53].

Puisqu'il n'est pas possible de faire ici davantage que de suggérer par un certain nombre de situations empiriques que la métaphysique des luttes n'est nullement vouée à demeurer une spéculation sans attache, il vaut d'au moins mentionner une autre de ses manifestations dans l'ordre économique – mais peut-être la plus évidente, celle par laquelle il aurait sans doute fallu commencer : la concurrence ! Il est vrai : les conatus marchands luttent pour la maîtrise des marchés ! Et dieu sait que ces affrontements peuvent être violents. Bien avant les développements de la finance capitalistique, les classiques, et Marx tout particulièrement, n'ont-ils pas d'abord eu sous les yeux le spectacle de « l'anarchie marchande » et des luttes au couteau que se font les producteurs pour la validation sociale ? Il se pourrait donc que la métaphysique des luttes, précisément en tant qu'elle procède d'une ontologie *politique* de l'être social, offre le moyen d'une déconstruction de la catégorie économique de « marché », et de sa reconstruction comme catégorie *politique*. Car envisagé sous cette perspective, le marché n'est pas autre chose qu'un de ces théâtres où des conatus d'un genre spécial – des conatus marchands – s'efforcent pour s'étendre, se rencontrent et s'affrontent – évidemment avec des ressources inégales. Et il y a tout lieu d'être ravi quand par un malencontreux lapsus, qui sonne en fait comme un aveu involontaire, la théorie néoclassique laisse échapper les mots de « pouvoir de marché » où, si on lit bien, il est question de « pouvoir », et par une résonance fâcheuse, donne à penser que l'économie pourrait ne pas être si pure – il se pourrait même qu'elle soit, et en un sens tout à fait fondamental, le sens de la métaphysique des luttes, *politique*. On ne peut alors qu'être heureusement surpris de constater que le point de vue en apparence stratosphérique d'une métaphysique des luttes trouve très facilement à reprendre contact avec la terre, qui plus est au travers des objets les plus prosaïques, pour ne pas dire les plus déconsidérés et même les plus indignes des « grands économistes » : à qui, donc, n'aurait pas peur de ce ré-atterrissage un peu brutal, il faudrait conseiller par exemple de savoir voir l'ontologie du conatus dans les têtes de gondole, je veux dire dans les faits et gestes de la grande distribution. Agent particulièrement notoire de l'intensification des luttes concurrentielles, la grande distribution, dans ses rapports avec ses fournisseurs, réunit à peu près toutes les caractéristiques nécessaires à la peinture de l'agonistique marchande : le mouvement impérieux pour étendre sa propre puissance, l'affirmation

53. *Frédéric Lordon,* La Politique du capital, op. cit.

brutale de son égocentrisme conatif, l'écrasement chaque fois que la possibilité en est donnée des résistances, l'asymétrie des luttes puisque les ressources de pouvoir sont inégalement distribuées, la soumission des conatus dominés – les fournisseurs trop petits – qui luttent eux-mêmes pour ne pas mourir, et toutes les interactions violentes qui naissent de ces rapports souvent sans merci. « Ceci n'est pas un marché » pourrait-on dire à la façon de Magritte, c'est un théâtre, et même plutôt : c'est un champ de bataille. Point de lieu de récollection pacifiée des offres et des demandes sous la houlette anonyme et bienveillante d'un commissaire-priseur. Le « marché » n'existe pas, il n'y a que des rencontres de conatus, prêts à l'accord si c'est possible et à la lutte si c'est nécessaire. Substituer ainsi au « marché » l'ensemble *structuré* des relations de commerce est donc déjà un premier pas pour s'affranchir d'une hypostase que rien ne justifie en vérité, mais dont la postérité, les effets intellectuels et politiques n'en apparaissent que plus remarquables. Et la théorie de la régulation est spécialement bien placée pour accueillir cette problématique, elle qui a prévu de mentionner au nombre de ses formes institutionnelles, les « formes de la concurrence » – et quand bien même, on peut l'avouer, de cette heureuse idée elle n'a pas fait grand-chose jusqu'à présent ! On peut alors souhaiter que les quelques travaux régulationnistes[54] qui se sont consacrés dans une relative obscurité aux injustement délaissées « formes de la concurrence », apparaissent rétrospectivement comme pionniers et soient bientôt rejoints. D'une certaine manière, donnant à la métaphysique des luttes une de ces plus typiques illustrations économiques, ne sont-ils pas par là même hautement représentatifs de ce qu'il y a à la fois de plus spécifique et de plus fondamental dans la théorie de la régulation ? On ne peut alors qu'envisager agréablement cette rencontre en les thématiques de la concurrence entre, d'une part, l'expression presque idéale de la métaphysique des luttes et, d'autre part, certains des enjeux les plus brûlants du débat macro-économique contemporain.

Concurrence marchande et concurrence capitalistique – celle qui fait lutter non pour la part de marché mais pour la part de propriété – tombent donc de plein droit sous ce programme de recherche spinoziste transversal en sciences sociales. Il en va d'ailleurs identiquement pour l'une et pour l'autre de ces concurrences : comme ces luttes sont mises en formes *dans des structures* – car rien ne serait plus faux que de comprendre l'agonistique

54. Entre autres Michel Hollard, « Les formes de la concurrence », dans Robert Boyer et Yves Saillard (dir.), Théorie de la régulation, l'état des savoirs, *La Découverte, 2002 [2e éd.] ; Pascal Petit, « Formes structurelles et régimes de croissance de l'après-fordisme »,* L'Année de la régulation, *2, 1998.*

économique comme simple collection de « libres » interactions conflictuelles –, c'est la configuration des structures qui détermine en chaque cas l'intensité des batailles, la probabilité et le degré de violence des chocs conatifs. Le mouvement historique de la déréglementation, aussi bien celle des marchés de biens que celle des structures financières, s'offre à être qualifié d'une manière qui réalise l'improbable, et pourtant heureusement possible, mise en connexion de plans conceptuels dont on penserait spontanément que tout les sépare, celui de la part métaphysique d'une théorie et celui de sa participation comme macro-économie appliquée au débat de politique publique, et ceci par exemple en posant synthétiquement que déréglementer c'est ré-instituer les structures de la violence économique.

Conclusion

Si la guerre sous toutes ses formes – physiques ou sublimées – est le corrélat de la rencontre des conatus, en est-elle vraiment la seule issue possible ? La réponse de Spinoza à cette question est formelle : c'est non. Car si le conatus est l'élan en vue d'une effectuation maximale de puissance, alors celle-ci peut emprunter les deux voies alternatives de la lutte ou de l'association, de l'affirmation de soi autocentrée ou de la composition de puissance avec autrui. Le principe conatus ne détermine donc pas univoquement l'affrontement des modes mais débouche sur la grande dualité spinoziste des régimes d'action : la quête individuée de puissance au mépris d'autrui ou bien la persévérance de conserve. Et, de fait il est un indice intuitif – et en même temps massif – de ce que la guerre n'est pas la seule possibilité inscrite dans le conatus, et cet indice c'est qu'il y a société ! Certes, reprenant le modèle de la civilisation des pulsions pronatrices, on pourrait envisager de se passer du mobile associatif pour penser une société « pacifiée » par les seuls artifices de la sublimation des agonismes – quoique c'en est en fait encore une variante. Mais ce serait manquer le ressort le plus puissant de « l'entrée en société » dont Spinoza souligne maintes fois qu'il est à trouver dans la nécessité de joindre les forces pour mieux pourvoir à la forme à la fois minimale et impérieuse de la persévérance : la survie matérielle. Dans l'état de nature, la conjonction de leurs efforts est le moyen le plus évident pour les individus de résister à la destruction par les innombrables choses qui l'emportent sur eux par la puissance. C'est bien pourquoi d'ailleurs l'état de nature est en fait métastable et voué à se dépasser lui-même sous l'effet des nécessités de la persévérance commune :

> « Comme tous les hommes redoutent la solitude parce que nul d'entre eux dans la solitude n'a de force pour se défendre et se procurer les choses nécessaires à la vie, il en résulte que les hommes ont de l'état civil un appétit naturel et qu'il ne peut se faire que cet état soit jamais entièrement dissous » (*Traité politique*, VI, 1) ;
> « sans l'entraide les hommes ne peuvent guère entretenir leur vie et cultiver leur âme » (*Traité politique*, II, 15).

Dans l'état de précarité extrême de la première condition humaine, la conservation de soi passe par la mutualisation de l'effort, et par conséquent la collaboration suspend la guerre.

Les urgences de la survie ne donnent pourtant pas le dernier mot de l'association. Car la composition des puissances livre ses bénéfices aussi bien dans l'affirmation que dans la survie – non pas seulement « entretenir la vie » mais également « cultiver l'âme ». Aussi la persévérance expansive fournit-elle à l'association un mobile de relais, mais non moins puissant, quand s'estompent les nécessités les plus immédiates de la conservation résistante. Et cette affinité essentielle des hommes entre eux sous le rapport de la composition des puissances est d'autant mieux perçue que ceux-ci sont davantage conduits par la raison

> « Il y a donc hors de nous des choses qui nous sont utiles, et auxquelles, pour cette raison, il faut aspirer [...] Si en effet deux individus [...] se joignent l'un à l'autre, ils composent un individu deux fois plus puissant que chacun pris séparément. À l'homme donc, rien de plus utile que l'homme ; il n'est rien, dis-je, que les hommes puissent souhaiter de mieux pour conserver leur être que de se convenir tous en tout, en sorte que les esprits et les corps de tous composent pour ainsi dire un seul esprit et un seul corps [...] ; d'où il suit que les hommes que gouverne la raison, c'est-à-dire les hommes qui cherchent ce qui leur est utile sous la conduite de la raison, n'aspirent pour eux-mêmes à rien qu'ils ne désirent pour tous les autres hommes » (*Éthique*, IV, 18, scolie).

Rien n'est plus utile à l'homme que l'homme, et en proportion croissante de ce qu'il est sous la conduite de la raison : si le scolie de (*Éthique*, IV, 18) revêt cette importance c'est bien parce qu'il pose la grande dualité des régimes du conatus. La visée de puissance peut passer aussi bien par l'élan solitaire, mais alors au risque des rencontres contrariantes, ou par l'élan conjoint et la composition des forces. L'ontologie du conatus ne livre donc pas univoquement le paysage d'un monde social où tout ne serait

que guerre et violence plus ou moins sublimées. L'affinité essentielle des hommes entre eux qu'énonce (*Éthique*, IV, 18, scolie) y ouvre également les possibilités de l'association, de la mutualisation, de la collaboration, et encore de l'amour et de l'amitié, bref de toutes les formes de la composition des puissances.

Mais s'il faut prendre au sérieux cette dualité des régimes d'action du conatus, comment alors justifier de ré-exprimer le point de vue du conatus en une seule métaphysique *des luttes*? S'il est absolument clair pour Spinoza que l'effort en vue de la persévérance peut *a priori* emprunter les deux voies de l'affirmation agonistique ou de la composition coopérative, l'idée que ces deux possibilités se présentent sous une profonde asymétrie n'est pas moins fortement affirmée. Le scolie de (*Éthique*, V, 18) et surtout (IV, 35[55]) ne lient-ils pas explicitement la probabilité de la composition au degré auquel les hommes prennent conscience de leur essentielle affinité mutuelle, « sous la conduite de la raison »? Or Spinoza sait assez combien ne pas trop solliciter cette dernière hypothèse ! Les hommes sont rarement conduits par la raison et, sous le régime de la servitude passionnelle, les chances de la guerre sont hélas très supérieures à celles d'une prise de conscience éclairée de la coïncidence de leurs « utiles propres » (*Éthique*, IV, 24) : « En tant que les hommes sont sujets aux passions, on ne peut pas dire qu'ils conviennent en nature » (*Éthique*, IV, 32), et quand ils sont « en proie aux affects qui sont des passions, ils peuvent être contraire les uns aux autres » (*Éthique*, IV, 34) dit Spinoza avec une sorte de froideur clinique derrière laquelle il faut savoir apercevoir toute la violence du monde.

Rien n'est plus étranger à Spinoza qu'une vision morale de l'homme, qu'elle choisisse d'exalter sa bonté naturelle ou de maudire la présence en lui du « mal ». C'est sans doute pourquoi, ne se liant à aucun de ces partis pris usuels de la « lumière » ou de « l'obscur », il lui est plus facile de voir positivement en le conatus aussi bien la possibilité de l'assertion unilatérale que de l'association. Quoique procédant en dernière analyse du même élan en vue de la puissance, cette alternative offerte à l'action conative et les combinaisons variées qu'il est possible d'imaginer à partir des deux registres assertif et associatif promettent à la théorie du conatus un pouvoir générateur certain. Mais cette dualité ne vaut pas pour autant symétrie. Et au moment d'envisager la dynamique des passions collectives, et les réquisits subséquents qu'elle fait peser sur les structures politiques,

55. Éthique, *IV, 35 : « C'est en tant seulement qu'ils vivent sous la conduite de la raison que les hommes* nécessairement *conviennent* toujours *en nature » (c'est moi qui souligne).*

Spinoza dit sans ambiguïté lequel des deux pôles l'emporte le plus souvent sur l'autre et donne sa tonalité dominante à la vie sociale :

> « En tant que les hommes sont en proie à la colère, à l'envie ou à quelque sentiment de haine, ils sont entraînés à l'opposé les uns et des autres et contraire les uns aux autres [...] Comme maintenafnt les hommes sont très sujets par nature à ces sentiments, ils sont aussi par nature ennemis les uns des autres[56]. »

Références bibliographiques

Aglietta (Michel) et Orléan (André), *La Violence de la monnaie*, Paris, PUF, 1982.

Aglietta (Michel) et Orléan (André), *La Monnaie entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob, 2002.

Amable (Bruno) et Palombarini (Stefano), *L'économie politique n'est pas une science morale*, Paris, Raisons d'Agir, coll. « Cours et Travaux », 2005.

Billaudot (Bernard), *L'Ordre économique de la société moderne*, Paris, L'Harmattan, 1996.

Bove (Laurent), « De la prudence des corps. De la physique au politique », *Introduction au* Traité politique, Paris, Classiques de Poche, 2002.

Bove (Laurent), « Le corps sujet des contraires et la dynamique prudente des *dispositiones corporis* », *Astérion*, 3, septembre 2005 [disponible sur le site Internet http://asterion.revue.org].

Boyer (Robert), *Théorie de la régulation. Une analyse critique*, Paris, La Découverte, coll. « Agalma », 1986.

Boyer (Robert), « Le politique à l'ère de la globalisation et de la finance : le point sur quelques recherches régulationnistes », *L'Année de la régulation*, 3, 1999.

Boyer (Robert), « La théorie de la régulation à l'épreuve des années quatre vingt dix », postface, dans Robert Boyer et Yves Saillard (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, 2002 [2e éd.].

Boyer (Robert), *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?*, Paris, Odile Jacob, 2004.

Deleuze (Gilles), « À quoi reconnaît-on le structuralisme ? », dans François Chatelêt (dir.), *La Philosophie. Au xxe siècle*, Paris, Marabout Histoire, 1965.

56. Traité politique, *II, 14*.

Deleuze (Gilles), *Spinoza et le problème de l'expression*, Paris, Éditions de Minuit, 1968.

Delorme (Robert) et André (Christine), *L'État et l'Économie*, Paris, Seuil, 1983.

Foucault (Michel), « Il faut défendre la société », *Cours au Collège de France, 1975-1976*, Paris, Gallimard-Seuil, coll. « Hautes Études », 1997.

Gramsci (Antonio), « Notes sur Machiavel, sur la politique et sur le Prince moderne », dans *Gramsci dans le texte*, Paris, Éditions Sociales, 1975.

Hollard (Michel), « Les formes de la concurrence », dans Robert Boyer et Yves Saillard (dir.) *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, 2002 [2e éd.].

Lipietz (Alain), *Crise et inflation, pourquoi ?*, Paris, Maspero, 1979.

Lipietz (Alain), « De l'althussérisme à la théorie de la régulation », *Couverture Orange Cepremap,* 8920, 1989.

Lipietz (Alain), « De l'approche de la régulation à l'écologie politique : une mise en perspective historique », entretien avec Giuseppe Cocco, Farida Sebaï et Carlo Vercellone, dans *École de la régulation et critique de la raison économique*, *Futur Antérieur*, Paris, L'Harmattan, 1994.

Lordon (Frédéric), *La Politique du capital*, Paris, Odile Jacob, 2002.

Lordon (Frédéric), « Conatus et institutions. Pour un structuralisme énergétique », *L'Année de la régulation*, 7, 2003.

Lordon (Frédéric), « Revenir à Spinoza dans la conjoncture intellectuelle présente », *L'Année de la régulation*, 7, 2003.

Lordon (Frédéric), *L'Intérêt souverain. Essai d'anthropologie économique spinoziste*, Paris, La Découverte, 2006.

Lordon (Frédéric), « Le don tel qu'il est et non tel qu'on voudrait qu'il fût », *Revue du Mauss*, 27, 2006.

Lordon (Frédéric) et Orléan (André), « Genèse de l'État et genèse de la monnaie : le modèle de *la potentia multitudinis* », dans Yves Citton et Frédéric Lordon (dir.) *Spinoza et les sciences sociales*, Paris, Amsterdam, 2008.

Macherey (Pierre), *Hegel ou Spinoza*, Paris, La Découverte, 1990.

Macherey (Pierre), *Introduction à l'*Éthique *de Spinoza*. Tome 3 : *La Vie affective*, Paris, PUF, 1998.

Machiavel, *Le Prince*, Paris, Le Livre de Poche, 1983.

Matheron (Alexandre), *Individu et communauté chez Spinoza*, Paris, Éditions de Minuit, 1988.

Matheron (Alexandre), « L'indignation et le conatus de l'État spinoziste », dans Myriam Revault d'Allones et Hadi Rizk (dir.), *Spinoza : puissance et ontologie*, Dijon, Kimé, 1994.

Mauss (Marcel), *Sociologie et Anthropologie*, Paris, PUF, 1950.

PALOMBARINI (Stefano), *La Rupture du compromis social italien. Un essai de macro-économie politique*, Paris, CNRS Éditions, 2001.

PETIT (Pascal), « Formes structurelles et régimes de croissance de l'après-fordisme », *L'Année de la régulation*, 2, 1998.

SPINOZA (Baruch), *Éthique*, traduction Robert Misrahi, Paris, PUF, coll. « Philosophie d'aujourd'hui », 1990.

SPINOZA (Baruch), *Traité politique*, traduction Charles Appuhn, Paris, Garnier-Flammarion, 1965.

THÉRET (Bruno), *Régimes économiques de l'ordre politique*, Paris, PUF, 1992.

THÉRET (Bruno), « L'effectivité de la politique économique : de l'autopoïèse des systèmes sociaux à la topologie du social », *L'Année de la régulation*, 3, 1999.

Chapitre 2

MONNAIE, SÉPARATION MARCHANDE ET RAPPORT SALARIAL

André ORLÉAN[1]

Au fondement de la réflexion que cet article se propose de présenter, on trouve l'hypothèse selon laquelle il convient impérativement de distinguer entre rapport marchand et rapport salarial. On sait que cette conception théorique issue du marxisme s'oppose aux approches économiques usuelles qui *a contrario* ne voient dans le rapport salarial qu'une simple relation marchande, celle qui se noue à l'occasion des achats et ventes de la force de travail, de telle sorte qu'il suffirait d'invoquer la loi commune des marchandises, la loi de l'offre et de la demande, pour en élucider toutes les déterminations. Le modèle d'équilibre général walrassien illustre cette démarche à la perfection : le travail y apparaît comme une marchandise si banale, si semblable aux autres, qu'à aucun moment, il n'est même nécessaire d'en signaler la présence. Rien ne la distingue de la marchandise la plus commune. Si cette analyse construit un cadre de réflexion économe en concepts, elle trouve cependant ses limites lorsqu'il s'agit de penser la spécificité du capitalisme. En effet, *stricto sensu*, elle ne connaît que des économies marchandes[2] et, en conséquence, elle fait du terme « capitalisme » un usage le plus souvent abusif ou inapproprié. Il en va tout autrement pour le marxisme et, à sa suite, la théorie de la

1. Ce texte a largement bénéficié de mes innombrables discussions avec Frédéric Lordon, Ramine Motamed-Nejad et Pepita Ould-Ahmed ainsi que de leurs conseils, critiques et corrections. Qu'ils en soient vivement remerciés

2. De manière révélatrice, le New Palgrave *définit le capitalisme de la manière suivante : « Capitalism is often called* market society *by economists ».*

régulation[3] qui font jouer à la distinction entre rapport marchand et rapport salarial, entre production marchande et production capitaliste, le rôle d'un énoncé fondateur.

Pour le dire simplement, au cœur de la conception marxiste du rapport marchand, on trouve l'idée d'une production décentralisée mise en œuvre par des centres de décision indépendants les uns des autres, conformément à des choix et des perspectives stratégiques autonomes, ce qui suppose un état déjà avancé de la division du travail. Dans une telle structure sociale, les produits prennent la forme de marchandises s'affrontant sur le marché pour faire reconnaître leur valeur d'échange. En conséquence, la logique marchande exerce une grande influence sur l'activité productive puisque, sans cesse, elle la travaille en profondeur aux fins de la mettre en conformité avec les exigences du marché. Cependant, aux yeux de Marx, son impact sur la production s'arrête à ce souci constant pour la valeur d'échange. En particulier, et ce point est tout à fait fondamental, le rapport marchand ne dit rien quant au mode spécifique de production[4] des marchandises (esclavagisme, féodalité, capitalisme...). Pour cette raison, on peut dire que ce concept est doublement abstrait : abstrait non seulement parce que concept, mais également en tant qu'il exprime une réalité elle-même intrinsèquement abstraite, à savoir une économie pour laquelle les rapports de production n'ont pas été spécifiés. Ainsi, dans un livre récent consacré à la société romaine du second siècle de notre ère,

3. Voir, par exemple, l'introduction de Robert Boyer, Théorie de la régulation, *tome 1 :* Les Fondamentaux, *Paris, La Découverte, coll. « Repères », 395, 2004.*

*4. Que le rapport marchand soit compatible avec des modes de production très divers (esclavage, féodalité, capitalisme...) se retrouve chez Marx à de nombreux endroits. À titre d'exemple : "[...] circulation des marchandises et production des marchandises sont des phénomènes qui appartiennent aux modes de production les plus différents, quoique dans une mesure et une portée qui ne sont pas les mêmes. On ne sait donc encore rien de la différence spécifique des modes de production, et on ne peut les juger, si l'on ne connaît que les catégories abstraites de la circulation des marchandises qui leur sont communes » (*Le Capital, *Livre I, Paris, Flammarion, coll. « Champs », 1985, chapitre 3, note 24, p. 374). Ou encore : « Dans l'opposition entre acheteur et vendeur, la nature antagonique de la production bourgeoise s'exprime [...] d'une façon si superficielle et si formelle que cette opposition appartient aussi à des formes de société prébourgeoises, sa seule exigence étant que les individus se rapportent les uns aux autres comme détenteurs de marchandises »* (Contribution à la critique de l'économie politique, *Paris, Éditions sociales, 1972, p. 65). L'insistance de Marx sur le caractère abstrait et général des contradictions marchandes constitue une autre manière d'exprimer cette même idée, par exemple lorsqu'il écrit : « l'opposition de la marchandise et de la monnaie est la forme abstraite et générale de toutes les oppositions qu'implique le travail bourgeois » (*Ibid., *p. 66). Il s'agit d'opposer cette « forme abstraite et générale » aux formes caractéristiques de la contradiction bourgeoise, à savoir celles qui touchent directement à l'opposition entre salariés et capitalistes.*

Aldo Schiavone[5] montre-t-il qu'elle possède une économie extrêmement développée du point de vue marchand, c'est-à-dire quant à la profusion des biens disponibles, à l'étendue des espaces de circulation et à l'abondance des capitaux commerciaux, alors même qu'elle repose entièrement sur un mode de production esclavagiste et y trouve ses limites. Aussi, même si assurément c'est bien dans le cadre du capitalisme que la marchandise connaît son plein épanouissement, cela ne doit pas nous faire oublier l'importance théorique de distinguer conceptuellement entre logique marchande et logique capitaliste. En aucun cas, l'avènement du capitalisme ne peut se penser comme découlant naturellement de l'extension des rapports marchands. Il existe entre ces deux réalités une solution de continuité. En tant qu'il est compatible avec une vaste gamme de modes de production, le rapport marchand peut être dit « vide de rapport de production ». Toute l'interrogation d'Aldo Schiavone porte précisément sur le paradoxe d'une économie romaine, extraordinairement évoluée du point de vue de la circulation des marchandises, mais pourtant incapable de développer l'usage productif des machines, en raison même de son fort appui sur les rapports de production esclavagistes, ce qui la conduisit à une désolante stagnation technologique.

Proposer un schéma théorique qui modélise la structure marchande et explicite la manière dont s'y inscrit le rapport salarial est le but du présent article. Son enjeu conceptuel est de première grandeur pour la théorie de la régulation en raison de la place centrale qu'y occupe la dualité marchand-salariat. La ligne d'exposition qui sera suivie se déduit directement de ce qui vient d'être dit : partir du plus abstrait, le rapport marchand, pour, dans un second temps, introduire le rapport salarial. Conformément à cette analyse, nous débuterons notre réflexion en considérant une économie saisie exclusivement du point de vue marchand, c'est-à-dire laissant de côté tout ce qui appartient aux rapports de production. Nous montrerons que c'est là le bon niveau d'abstraction pour aborder la question monétaire. Notons qu'on trouve cette idée déjà défendue par Suzanne de Brunhoff lorsqu'elle écrit :

> « Pour comprendre la monnaie dans le mode de production capitaliste, Marx juge nécessaire de commencer par l'étude de la "circulation simple", c'est-à-dire abstraite, qui seule permet de construire une théorie générale de la monnaie[6]. »

5. *Schiavone Aldo,* L'Histoire brisée. La Rome antique et l'Occident moderne, *Paris, Belin, coll. « L'antiquité au présent », 2003.*
6. *Suzanne de Brunhoff,* La Monnaie chez Marx, *Paris, Éditions sociales, 1973, p. 19.*

Tel est également notre point de vue : pour penser le rapport monétaire dans toute sa généralité, il convient de partir de l'abstraction d'une économie seulement marchande, c'est-à-dire constituée uniquement de producteurs-échangistes en lutte pour l'appropriation de la valeur, ce qui signifie exclure provisoirement de l'analyse les autres différenciations sociales, en particulier celles liées aux rapports de production, du type salariés-capitalistes. Notons que ce concept d'économie marchande ne s'identifie nullement à ce que la tradition marxiste appelle « la petite production marchande ». Celle-ci désigne le plus souvent une économie marchande artisanale sans salariat. Ce que nous désignons par économie marchande est différent. Il s'agit de considérer ce qui est commun à toutes les économies marchandes, à savoir pour l'essentiel les lois de la circulation des marchandises[7]. Notons que cette conception de l'économie est proche de celle considérée spontanément par les économistes sous le terme d'économie de marchés. Pourtant la théorisation qui en sera proposée s'écarte radicalement des analyses de l'économie orthodoxe. Ce n'est qu'ensuite que nous nous intéresserons au rapport salarial pour montrer qu'il peut être introduit sous une forme théorique adéquate qui ne le réduise pas à un simple rapport d'échange. Encore ne s'agit-il nullement de présenter une analyse complète du rapport salarial mais plutôt de réfléchir à la manière dont ce rapport s'intègre à l'organisation monétaire. Tel sera l'objet de la dernière partie de ce chapitre : étudier comment s'exprime, dans l'ordre monétaire, la domination du capital. Ce sera l'occasion pour nous de présenter comment la conceptualisation générale du rapport monétaire, développée précédemment dans le cadre d'une économie marchande abstraite, peut être adaptée aux économies capitalistes.

S'il nous semble que globalement notre présentation montre une grande fidélité aux idées de Marx, il est cependant un point, il est vrai central, sur lequel nous ne suivrons pas cet auteur, à savoir l'hypothèse de la valeur travail. Cette divergence fondamentale justifie à elle seule la singularité de cette présentation, fort éloignée de celle qu'on trouve dans *Le Capital*[8].

7. La citation suivante de Michel de Vroey exprime cette idée avec clarté et force : « La société marchande est une construction de l'esprit... C'est un modèle dont l'irréalisme est clairement énoncé et qui est conçu comme une abstraction préliminaire permettant une introduction progressive et graduée des différents éléments constitutifs d'un modèle complet, intégrant marchandise, rapport salarial, et ayant lui une prétention de pertinence » (Michel de Vroey, « Marchandise, société marchande, société capitaliste. Un réexamen de quelques définitions fondamentales », Cahiers d'économie politique, *9, 1984, p. 124).*

8. Pour la même raison, cela nous conduit à nous éloigner des analyses par ailleurs fort pertinentes proposées par Suzanne de Brunhoff, La Monnaie chez Marx, op. cit.

Ce que nous conservons du marxisme est l'idée, à nos yeux fondamentale, selon laquelle il faut penser les relations sociales qui sont au fondement de l'économie marchande et du capitalisme comme étant des rapports essentiellement contradictoires, c'est-à-dire mettant en conflit des groupes sociaux. Il s'ensuit une problématique d'analyse entièrement construite autour du modèle de la *lutte pour la puissance*. Dans un tel cadre théorique, penser adéquatement tel ou tel rapport social suppose de spécifier la forme de la puissance qui lui est associée ainsi que la logique des luttes qui en gouvernent l'appropriation et l'accumulation[9]. C'est en suivant cette ligne de réflexion que ce texte abordera le rapport marchand et le rapport salarial. Dans le cas marchand, les luttes ont pour enjeu originel la définition de la monnaie et de ses règles, même si, bien entendu, elles ne s'y réduisent pas[10]. Il en est ainsi en raison du rôle fondamental que joue l'accès à la monnaie dans la détermination de la puissance marchande. Ou, pour le dire autrement, il en est ainsi parce que la monnaie constitue, dans l'ordre marchand, la médiation institutionnelle primordiale, celle qui structure le lien à autrui. Pour en prendre toute la mesure, il n'est que de penser à l'impact social et économique qu'ont les règles d'émission monétaire par le fait qu'elles spécifient quels groupes, et conformément à quelles conditions, ont un accès privilégié aux moyens de paiement, accès privilégié qui procure un sérieux avantage dans la lutte marchande[11]. L'économie capitaliste nous en donnera une illustration exemplaire puisque le monnayage s'y fait contre la garantie du capital, ce qui exclut les salariés de l'initiative monétaire. Autrement dit, la domination du capital a sa traduction directe dans l'organisation du système monétaire, sans s'y réduire. Mais, pour le montrer rigoureusement, il convient de commencer par une analyse précise de la structure marchande.

9. Sous des terminologies différentes, la notre marxiste, la sienne spinoziste, il nous semble définir ainsi une orientation théorique proche de celle défendue par Frédéric Lordon dans le chapitre 1 de cet ouvrage.
10. Une fois la monnaie définie et stabilisée, la lutte marchande a pour enjeu principal d'accumuler le plus possible de cette monnaie.
11. Sur ce point, on pourra lire avec intérêt le chapitre 5 de Ramine Motamed-Nejad dans le présent ouvrage.

Considérations générales à propos du rapport monétaire

Avec Michel Aglietta, dans différents livres[12], nous nous sommes appliqués à démontrer que pour penser l'économie marchande, il faut partir de la monnaie, parce que la question monétaire est la question théorique essentielle, celle qui conditionne toutes les autres. C'est dans cet esprit que nous avons écrit :

> « L'analyse que ce livre cherche à développer part de l'hypothèse qu'il n'est d'économie marchande que monétaire. Nous voulons dire par là que tout rapport marchand, même dans sa forme la plus élémentaire, suppose l'existence préalable de monnaie. Ou bien encore, d'une manière plus concise et directe, le rapport marchand est toujours un rapport monétaire. C'est ce que nous appellerons dorénavant "l'hypothèse monétaire"[13]. »

C'est là une hypothèse dont il est difficile d'exagérer l'audace dans la mesure où toutes les approches concurrentes, orthodoxes comme hétérodoxes, y compris marxistes, ont en commun de procéder à l'inverse pour penser la monnaie à partir de la marchandise. Cette dernière manière de penser est même si ancrée dans nos habitudes conceptuelles qu'il nous a semblé utile, avant d'entrer dans la rigueur de l'analyse formelle, de proposer au lecteur quelques remarques qui lui permettront de donner un contenu intuitif à cette hypothèse énigmatique, mais pour nous centrale, de « primauté de la monnaie ».

Du côté des producteurs, il s'agit simplement de rappeler que la production des marchandises est toujours une production orientée vers la valeur, une production dont le but est l'appropriation de cette valeur et rien d'autre. Sans cette idée de valeur présente *ex ante* dans l'esprit des producteurs, il n'y aurait simplement pas d'offre de marchandises. Ou, pour le dire autrement, le concept d'une production de masse dans une économie structurée par le troc est une contradiction dans les termes[14].

12. Michel Aglietta et André Orléan, La Violence de la monnaie*, Paris, PUF, coll. « Économie en liberté », 1982 ;* La Monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob, 1998 ;* La Monnaie entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob, 2002.*

13. Michel Aglietta et André Orléan, La Monnaie entre violence et confiance*,* op. cit.*, p. 35.*

14. La question du troc est une question difficile qui demanderait d'importants développements. Soulignons simplement qu'entre le troc théorique et les phénomènes observés de troc, il peut exister des différences majeures. Pour le

Elle dénoterait de la part des producteurs une profonde incompréhension du monde réel qui les entoure, pour ne pas dire une totale irrationalité : en effet quel sens y aurait-il à produire ce qui ne peut être écoulé ? Du côté des consommateurs, il s'agit de souligner à quel point l'accès à la valeur s'impose comme la plus urgente des nécessités, celle qui prime toutes les autres parce qu'il y va de l'existence même des acteurs. On ne saurait en trouver meilleur exemple que les situations de crise durant lesquelles, pour une raison ou une autre, comme dans le cas du « coralito » argentin en décembre 2001, les sujets économiques se trouvent privés de leurs moyens de paiement habituels. La réaction à une telle situation est immédiate et violente : on assiste à une ruée vers les substituts monétaires, à savoir des signes acceptés par le plus grand nombre. Il s'agit de découvrir sous quelle forme la valeur se fait connaître. Cette interrogation est pour chacun d'une urgence absolue car, faute de déterminer cette forme, l'individu se retrouve avec une valeur qui reste privée et qui ne lui permet pas d'avoir accès aux biens qui sont nécessaires à sa survie. Il se peut, dans certaines configurations, que ces substituts soient eux-mêmes des marchandises, mais c'est toujours en tant qu'elles font l'objet d'une acceptation généralisée qu'elles sont désirées, et non en tant que valeurs d'usage spécifiques, ce que nous nommerons dans ce qui suit des « biens-richesse ».

Ce qui affleure dans ces deux situations est la thèse selon laquelle, dans une économie où la production se trouve distribuée dans les mains anonymes d'une infinité de producteurs-échangistes souverains, la relation de chacun au groupe dans son entier se construit par la médiation de la valeur. Bien évidemment, cette thèse n'est nullement étrangère à la pensée de Marx. Cependant, ce qui, à mes yeux, pose problème chez cet auteur est sa manière de penser cette valeur. Il la voit comme une « substance commune[15] » aux marchandises, déjà objectivée, en l'occurrence le travail socialement nécessaire pour les produire. Cette stratégie

comprendre, on peut se reporter à l'analyse que Pepita Ould-Ahmed a consacrée au troc en Russie (« Le troc, signe d'une crise monétaire d'un certain type. Le cas de la Russie (1991-2002) » dans Bruno Théret (dir.), La Monnaie dévoilée par ses crises, *volume 2 :* Crises monétaires en Allemagne et en Russie au XXe siècle, *Paris, Éditions de l'EHESS, 2008, p. 153-179). Elle y montre que ce troc s'organise dans un cadre monétaire. Elle écrit, par exemple : « L'utilisation même de marchandises comme moyen d'acquittement des dettes n'est possible que parce que le rouble est l'unité de compte socialement reconnue en laquelle s'expriment ces marchandises » (p. 163). On est loin d'un troc bilatéral strict faisant l'impasse sur la monnaie.*

15. Sur ce point, se reporter au chapitre « Valeur, égalité, justice, politique de Marx à Aristote et d'Aristote à nous », dans Cornélius Castoriadis, Les Carrefours du labyrinthe, *Paris, Seuil, coll. « Esprit », 1978, p. 249-316.*

théorique qui pense l'échange marchand comme résultant d'un principe de commensurabilité définissable *antérieurement à l'échange* n'est pas propre à Marx. Elle est commune à de nombreux courants économiques. C'est ce qu'on appelle une « théorie de la valeur »[16]. Si ces théories peuvent différer dans la manière dont chacune pense la valeur, il est dans leur logique propre de construire un cadre théorique au sein duquel la monnaie ne joue qu'un rôle parfaitement accessoire. En effet, la seule mobilisation du principe de valeur ne suffit-elle pas à fournir une réponse aux deux questions essentielles que pose l'échange marchand ? À la question « Pourquoi les biens s'échangent-ils ? », cette théorie répond : « Parce qu'ils contiennent de la valeur » tandis qu'à la question : « Selon quel rapport les biens s'échangent-ils ? », elle répond « Selon le rapport de leurs valeurs ». En conséquence, la monnaie ne s'y introduit qu'après coup, c'est-à-dire après que toutes les questions essentielles ont trouvé leur réponse. On ne saurait mieux dire son inutilité conceptuelle. Ni l'échangeabilité en elle-même, ni la détermination des rapports quantitatifs à travers lesquels celle-ci se manifeste ne dépendent d'elle. Au mieux, dans ces approches, la monnaie n'a qu'une utilité instrumentale : rendre plus aisées des transactions dont la logique lui échappe totalement puisqu'elle relève entièrement du principe de valeur. Dans la section de son *Histoire de l'analyse économique* qu'il consacre à « La valeur », Schumpeter est conduit à la même conclusion :

> « Cela implique que la monnaie est en fait un simple moyen technique qui peut être négligé chaque fois que les problèmes fondamentaux sont en cause, ou que la monnaie est un voile qui doit être enlevé pour découvrir les traits dissimulés derrière elle. Ou, en d'autres termes encore, cela implique qu'il n'y a pas de différence *théorique* essentielle entre une économie de troc et une économie monétaire[17]. »

La stratégie alternative que nous allons proposer trouve son fondement dans l'idée que l'objectivation de la valeur ne préexiste pas aux échanges

16. Une théorie de la valeur bien construite se manifeste par un système d'équations qui détermine les rapports d'échange de tous les biens sans faire intervenir la monnaie. Le système sraffaien nous en fournit une illustration exemplaire. L'équilibre général à la Arrow-Debreu en est une autre expression. Marx lui-même, dans Le Capital, *n'utilise pas d'expression algébrique mais les schémas de reproduction du livre II sont de ce type. On trouvera un tel système d'équations dans un cadre marxiste chez Michel Aglietta,* Régulation et crises du capitalisme, *Paris, Odile Jacob, coll. « Opus », 1997 [1re éd. 1976], p. 57-58.*

17. Joseph Schumpeter, Histoire de l'analyse économique, *tome 2 :* L'Âge classique, *Paris, Gallimard, 1983, p. 288.*

marchands mais qu'elle en est l'enjeu le plus fondamental. Autrement dit, s'il faut, en effet, considérer la quête de la valeur comme ce qui caractérise les relations marchandes, comme ce qui motive au plus profond les sujets économiques parce qu'il y va de leur existence même, pour autant il est erroné de supposer que cette valeur se présente aux acteurs sous une forme déjà objectivée, à la manière d'une substance naturelle. Il faut tout au contraire penser qu'un des enjeux les plus essentiels de la lutte marchande pour l'appropriation de la valeur consiste précisément en la détermination de la forme socialement légitime que celle-ci doit revêtir, ce qu'on appellera « monnaie ». Il s'agit, par exemple, de pouvoir répondre à la question élémentaire : « Dans quelle unité la valeur se mesure-t-elle ? » Dans cette perspective, la situation marchande « originelle » est dominée par les conflits entre projets monétaires concurrents : les individus et groupes marchands s'affrontent les uns les autres pour faire valoir la définition monétaire la plus adaptée à leurs intérêts. On est ici aux antipodes des situations « originelles » de troc considérées par les théories de la valeur. C'est l'acceptation unanime d'une même représentation monétaire de la valeur qui, dans notre cadre théorique, constitue la condition de possibilité de l'économie marchande. Elle signifie la victoire de certains intérêts sur d'autres. En ce sens, la monnaie n'est en rien neutre. Dans un second temps, lorsque l'ordre monétaire a été stabilisé, la lutte marchande se recentre sur l'accumulation quantitative de la monnaie élue.

Après l'énoncé de ces considérations générales, il convient maintenant d'entrer dans le vif du sujet pour proposer une présentation systématique de notre pensée théorique en matière monétaire. Ce sera l'objet de la partie qui vient. Le modèle formel présenté suivra étroitement l'analyse développée dans le chapitre deux de *La Monnaie entre violence et confiance*. Cette modélisation a pour signe distinctif de chercher à saisir la réalité de la monnaie, non pas dans l'énumération de ses fonctions, comme il est fait traditionnellement, mais dans sa capacité à recueillir l'assentiment généralisé du groupe social et à l'exprimer de manière objectivée, les fonctions s'en déduisant. Il s'agit donc de penser *la genèse de la monnaie*. Pour ce faire, notre réflexion part d'une économie marchande abstraite et démontre qu'en son sein s'engendrent spontanément certaines forces sociales conduisant à l'apparition de la monnaie. Toute notre analyse vise à caractériser ces forces ainsi que les processus par lesquels elles produisent l'ordre monétaire. Cette démarche peut sembler paradoxale par le fait qu'on commence par y postuler l'existence de rapports marchands sans monnaie, alors même que tout notre effort théorique vise à établir qu'une telle configuration sociale ne peut pas exister. La contradiction n'est cependant qu'apparente dès lors

qu'on comprend que cette configuration n'est postulée que pour précisément démontrer qu'elle ne peut pas perdurer parce qu'elle porte en elle la nécessité de la monnaie et, par là même, son dépassement. Il est alors visible qu'une telle étude est absolument étrangère à la question de l'origine *historique* de la monnaie au sein de sociétés prémarchandes qui en seraient dépourvues. Le but de l'analyse est tout autre : il s'agit d'expliquer en quoi les rapports marchands déjà constitués, du fait des contradictions qui leur sont propres, appellent nécessairement la monnaie pour accéder à une existence stabilisée. Pour cette raison, il faut parler d'une genèse conceptuelle[18] de la monnaie. Celle-ci permet de penser au plus près la monnaie marchande en mettant au jour les énergies sociales qui constamment œuvrent à sa présence. Conformément à notre problématique, nous montrerons que la monnaie résulte de la lutte entre les producteurs-échangistes pour la maîtrise de la puissance marchande.

Un modèle formel

Au point de départ de notre analyse est postulée une économie marchande, sans monnaie, constituée d'un ensemble de producteurs-échangistes indépendants, propriétaires de leurs productions et libres d'en disposer comme bon leur semble, « se reconnaissant réciproquement comme propriétaires privés[19] ». Dans une telle configuration sociale, comment penser les stratégies individuelles ? Selon quel principe ? Une première approche, la plus usuellement retenue par les économistes, consiste à supposer que les acteurs marchands ont pour but la maximisation de leur utilité en tant que consommateurs, objectif qu'ils réalisent grâce à des échanges appropriés. On trouve même cette idée chez Marx lorsqu'il écrit :

> « Pour [l'échangiste], la marchandise [qu'il possède] n'a aucune valeur utile immédiate ; s'il en était autrement, il ne la mènerait pas au marché. La seule valeur utile qu'il lui trouve, c'est qu'elle est porte-valeur, utile à d'autres et par conséquent un instrument d'échange. Il veut donc l'aliéner pour d'autres marchandises dont la valeur d'usage puisse le satisfaire[20]. »

18. Dans Frédéric Lordon et André Orléan, « Genèse de l'État et genèse de la monnaie : le modèle de la potentia multitudinis *», dans Yves Citton et Frédéric Lordon (dir.),* Spinoza et les sciences sociales, *Paris, Éditions Amsterdam, 2008, p. 127-170, on trouvera de longs développements consacrés à ce concept.*
19. Karl Marx, Contribution à la critique de l'économie politique, op. cit., *p. 77.*
20. Ibid., *p. 77-78.*

Si l'on poursuit cette idée jusqu'à son terme logique, on est conduit à une économie de troc dans laquelle des marchandises utiles s'échangent contre d'autres marchandises utiles. Bien qu'on la rencontre fréquemment sous la plume des théoriciens de l'économie[21], cette conception ne nous semble pas pertinente. Elle passe totalement à côté de ce qu'est réellement une économie marchande, à savoir une économie tout entière orientée vers la valeur d'échange et non vers l'utilité des biens. Pour bien le comprendre, il importe de revenir à notre point de départ, l'étude conceptuelle de la relation marchande, aux fins de construire une approche alternative plus conforme à sa réalité.

Pour ce faire, commençons par remarquer à quel point le rapport marchand est une relation sociale paradoxale. Est-il même justifié d'utiliser le terme de « relation » pour désigner un face-à-face dominé par l'extrême indépendance des protagonistes les uns à l'égard des autres ? Il semble, tout au contraire, que c'est l'absence de liens qui caractérise le mieux cette configuration sociale dans laquelle on ne connaît ni dépendance personnelle, ni engagement collectif qui viendraient restreindre l'autonomie des choix individuels. On peut d'ailleurs constater qu'historiquement, le processus d'engendrement de la marchandise a toujours signifié la destruction systématique des solidarités traditionnelles. Pour toutes ces raisons, le terme de « séparation marchande »[22] nous semble le plus adéquat pour exprimer la situation d'extériorité extrême qui est celle des propriétaires de biens en concurrence sur le marché. À juste titre, beaucoup d'auteurs ont insisté sur le caractère superficiel d'une telle relation qui exige pour être nouée que les protagonistes en manifestent conjointement la volonté explicite, conformément à leurs intérêts immédiats. Je pense, tout particulièrement, à Émile Durkheim qui écrit, dans *De la division du travail social* :

> « Dans le fait de l'échange, les divers agents restent en dehors les uns des autres, et l'opération terminée, chacun se retrouve et se reprend tout entier. Les consciences ne sont que superficiellement en contact ; ni elles ne se pénètrent, ni elles n'adhèrent fortement les unes aux autres[23]. »

21. Par exemple, dans l'analyse que fait Karl Menger de l'origine de la monnaie (« On the Origin of Money », Economic Journal*, 2, 1892, p. 233-255).*
*22. C'est un concept que j'emprunte simultanément à Charles Bettelheim (*Calcul économique et formes de propriété*, Paris, Maspero, coll. « Économie et socialisme », 1970) et à Carlo Benetti et Jean Cartelier (*Marchands, salariat et capitalistes*, Paris, Maspero, coll. « Intervention en économie politique », 1980), même si l'utilisation que j'en ai faite est toute personnelle.*
23. Émile Durkheim, De la division du travail social*, Paris, PUF, 1978 [1re éd. 1893], p. 181.*

Notons que le monde de la séparation sociale est un monde social très particulier, caractérisé par l'incertitude et le risque à une échelle ignorée des autres sociétés. Il en est ainsi du fait même de la nature anarchique de la production laissée au libre choix d'un ensemble d'individus séparés, sans coordination *ex ante*. En conséquence, chacun y dépend du groupe de manière totalement opaque et imprévisible. Les effets de cette incertitude sont d'autant plus dévastateurs que la société marchande fonctionne sur le strict mode du chacun pour soi. On n'y connaît pas ces mécanismes d'assurance que sont les relations entre parents, proches ou voisins grâce auxquels dans les sociétés traditionnelles, les individus peuvent trouver du secours et de l'aide en cas de difficultés. Il s'ensuit une pression constante sur l'existence de chacun et, corrélativement, le besoin impérieux d'une protection pour rendre supportable l'incertitude et ses effets. Soulignons que ce « besoin » qu'on trouve aux fondements de la société marchande ne doit nullement s'interpréter comme l'expression d'une angoisse existentielle première. Nulle psychologie ici mais la conséquence d'un rapport social particulier, la séparation, conduisant à l'incertitude, à l'isolement et à la crainte de l'exclusion. On comprendra que cette situation demande une réponse autrement plus élaborée que la recherche d'utilité, une réponse qui soit non seulement en proportion avec l'ampleur des défis qu'affronte le producteur-échangiste, mais également en proportion des opportunités que la société marchande offre à chacun. Il s'agit, pour les acteurs marchands, de faire reconnaître la valeur de leur production le plus largement possible, ce qui signifie l'échanger contre des droits à l'espace de circulation le plus vaste possible. C'est ce qu'il convient maintenant de spécifier.

Caractériser la relation marchande comme séparation, c'est proposer une analyse dans laquelle le sujet marchand est essentiellement saisi comme individu en lutte pour la reconnaissance sociale face à un groupe marchand incertain et opaque. Cette lutte impose aux acteurs d'être en permanence attentifs aux transformations imprévues dont font l'objet les techniques de production et les habitudes de consommation dans le but, au pire, de s'en préserver et, au mieux, d'en tirer profit[24]. La possibilité d'une telle stratégie repose sur la capacité d'échanger à tout instant avec des producteurs-échangistes inconnus, anonymes, dont on ignore les goûts spécifiques. Telle est la condition absolue de la puissance marchande, à

24. La puissance est ambivalente, orientée soit vers la conquête, soit vers la protection (Michel Aglietta et André Orléan, La Monnaie entre violence et confiance, op. cit., *note 66, p. 344).*

savoir *la capacité de s'adapter à l'incertitude d'où qu'elle vienne*. À l'évidence, cette aptitude à échanger avec n'importe qui au gré des mutations incertaines du monde économique ne trouve pas dans les marchandises ordinaires un moyen adapté, mais requiert un vecteur spécifique, en l'occurrence un bien ou un signe[25] susceptible d'être accepté dans les transactions par le plus grand nombre[26]. On nommera « richesse », ces biens ou signes hypothétiques qui font l'objet d'un désir généralisé de la part des acteurs. En conséquence, leur possession permet l'accès à un grand nombre de productions, à proportion de leur degré d'acceptation au sein de la population. Notons qu'on trouve une idée similaire sous la plume d'Adam Smith au chapitre IV du livre I de *La Richesse des nations* :

> « Tout homme prudent, après le premier établissement de la division du travail, a dû naturellement s'efforcer de gérer ses affaires de façon à avoir par-devers lui, en plus du produit singulier de sa propre industrie, une quantité d'une certaine denrée ou d'une autre, susceptible d'après lui d'être acceptée par pratiquement tout le monde en échange du produit de son industrie[27]. »

Ainsi, contrairement à une conception répandue qui tend à penser le rapport marchand essentiellement sous la forme de l'échange bilatéral des valeurs d'usage (le troc bilatéral), notre approche, tout au contraire, fait valoir que la relation marchande doit s'analyser d'abord comme confrontation au groupe dans son entier. C'est la notion de richesse qui exprime le mieux cette réalité. Parce qu'elle est le moyen qui permet à l'individu d'entrer en relation avec un grand nombre d'individus inconnus, sa détention multiplie d'autant les potentialités d'action. De ce point de vue, la richesse apparaît comme étroitement liée à l'idée de valeur, comme une première tentative pour donner à cette idée de valeur

25. Par la suite, par souci de simplicité, on parlera le plus souvent seulement de « bien-richesse » mais le terme « signe de richesse » aurait également pu être retenu.

26. Dans Michel Aglietta et André Orléan, La Monnaie entre violence et confiance, op. cit., *p. 59-68, on trouvera une analyse approfondie du lien logique qui relie incertitude et désir de richesse. Si le monde Arrow-Debreu ne connaît pas la nécessité de la richesse, cela tient au fait que le futur peut y être parfaitement spécifié de telle sorte que, face à n'importe quel événement, les individus sont capables de déterminer le panier de biens qui leur permet de s'y adapter optimalement. Dans notre propre modèle, le futur étant radicalement indéterminé, il nécessite un bien multifonctionnel permettant une totale flexibilité, ce qu'est très précisément la richesse telle que nous l'avons définie.*

27. Adam Smith, Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations, *Paris, PUF, coll. « Pratiques théoriques », 1995, p. 25-26.*

son expression adéquate. En transformant ses marchandises en biens-richesse, le producteur-échangiste cherche à faire reconnaître socialement la quantité de valeur que celles-ci recèlent. Par cette transformation, il affirme que sa production ne vaut pas seulement pour lui ou pour un éventuel partenaire de troc, mais qu'elle vaut pour le plus grand nombre. Ou mieux encore qu'elle vaut. La lutte pour la richesse parce qu'elle est lutte pour la reconnaissance la plus étendue est indissolublement une lutte pour la valeur. C'est sous cette forme que la valeur vient au monde. Il faut cependant souligner, à cet endroit du raisonnement, que le fait même qu'il existe une pluralité de définitions concurrentes de la richesse fait obstacle à la constitution d'un valoir universellement reconnu. Cette pluralité fractionne l'espace de circulation. L'individu qui a retenu le bien A pour expression de la richesse rencontrera d'importantes difficultés s'il veut obtenir les marchandises produites par un individu qui adhère à la représentation B de la richesse. Ce heurt entre conceptions divergentes de la richesse, comment évolue-t-il ? Assiste-t-on à une diminution du fractionnement ? Pour répondre à ces questions, il convient d'examiner ce qui pousse tel producteur-échangiste à choisir tel bien plutôt que tel autre comme bien-richesse.

La richesse telle que nous l'avons définie conceptuellement s'identifie à ce que l'on nomme également la liquidité[28]. Il s'agit d'un bien ou signe qui a la propriété d'être accepté par le plus grand nombre dans les échanges parce qu'est reconnue sa valeur. Ainsi présentée, la richesse n'est dans l'ordre marchand que le nom donné au désirable absolu, cette « chose » contre laquelle chaque membre du groupe est toujours prêt à aliéner ce qu'il possède. Comment émerge-t-elle ? Quelles en sont les déterminations ? En restant dans le cadre de notre modèle, un premier prétendant à représenter la richesse consiste en ces marchandises particulières qui ont la propriété d'être désirées par un grand nombre d'individus en raison même de leur valeur d'usage spécifique. Il n'est pas difficile de démontrer que cette spécification doit être repoussée. L'utilité ne constitue pas à elle seule une base appropriée pour fonder la richesse. Pour le comprendre, notons en premier lieu que cette détermination conduit à une caractérisation qui serait par trop dépendante des changements imprévus pouvant affecter les habitudes de consommation. Or, la richesse pour être richesse suppose d'être perçue par les acteurs comme une valeur fixe, sinon immuable. En effet, le producteur-échangiste n'acceptera de la détenir

28. Michel Aglietta et André Orléan, La Monnaie entre violence et confiance, op. cit.

que dans la mesure où il se sent assuré de pouvoir l'échanger aisément à n'importe quel moment futur. Or, la seule détermination par les valeurs d'usage intrinsèques ne lui permet pas d'obtenir cette assurance. Elle n'offre pas une sûreté suffisante. Par ailleurs, en raison de la diversité naturelle des goûts, cette détermination à elle seule ne permettrait pas de produire un bien *unanimement* accepté par tous les membres du groupe, preuve supplémentaire d'une inadéquation conceptuelle entre la logique de l'utilité et la notion de richesse. Enfin remarquons qu'il ne suffit pas que la richesse soit acceptée par chacun, encore doit-elle être acceptée en grande quantité et en quantité variable. Or, en tant que valeur d'usage, la marchandise à une utilité décroissante en fonction de la quantité qui fait que sa demande connaît une saturation rapide. À l'évidence, toutes ces raisons se conjuguent pour faire valoir que la définition de la richesse suppose un fondement autrement plus solide que les goûts personnels. Le rapport subjectif à la valeur d'usage est trop versatile, trop disparate, trop personnel pour être ici adéquat. Il ne faut pas déduire de cette réflexion qu'aucune de ces valeurs d'usage ne sera jamais retenue comme bien-richesse mais plutôt qu'il ne pourra en être ainsi de manière stabilisée que si ces valeurs d'usage accèdent à une signification nouvelle, les faisant apparaître aux yeux des acteurs économiques comme plus que des valeurs d'usage. Ce n'est qu'à cette condition qu'elles peuvent faire l'objet d'une adhésion généralisée stabilisée. Par exemple, si l'or a une valeur d'usage commerciale, il n'est devenu monnaie qu'à condition de faire l'objet d'une demande régulière et massive, demande qui trouve son origine au-delà de la sphère commerciale, dans son rôle monétaire.

Si ce n'est pas la valeur d'usage qui désigne les biens-richesse aux yeux des acteurs marchands, qu'est-ce qui les désigne ? Pour l'analyser, il faut repartir de la définition même de la richesse. Il s'agit de considérer les biens susceptibles d'être acceptés par le plus grand nombre. Autrement dit, ce n'est pas tant les biens qui fascinent qui ont de l'importance que les biens propres à fasciner le plus grand nombre. En conséquence, chercher la richesse, c'est chercher ce que le plus grand nombre considère comme étant la richesse. Cette définition autoréférentielle qui fait dépendre l'opinion individuelle de l'opinion des autres débouche sur une logique de rivalité mimétique entre les divers biens-richesse. Pour le comprendre, commençons par remarquer qu'adhérer à une certaine conception de la richesse est d'autant plus intéressant pour un individu que cette conception fait l'objet d'un accord plus vaste : plus étendu est l'accord, plus large est l'espace de circulation du bien-richesse considéré et plus nombreuses et diversifiées sont les marchandises que sa détention permet d'acquérir.

Autrement dit, les droits exprimés en cette richesse ont un espace de validité plus considérable. Il s'ensuit un classique phénomène de rendements croissants : si je vis au sein d'une population dont la langue est majoritairement le suédois, même si ma préférence va au français, mon intérêt me commande de changer de langue pour utiliser celle du plus grand nombre, même si le français est une langue beaucoup plus performante que le suédois. C'est ainsi que la puissance de la multitude[29] se fait sentir. Il en est de même pour les biens-richesse : il est dans l'intérêt de chacun de modifier sa conception de la richesse au profit de celle qui obtient de plus larges suffrages car, de cette façon, on accroît sensiblement sa capacité à transacter, condition première de la puissance marchande. Cette logique est pleinement mimétique puisqu'elle oblige à se conformer à l'opinion majoritaire. On démontre que, sous certaines conditions très générales, ce processus mimétique converge vers une situation où les acteurs se retrouvent unanimes pour désigner un même bien ou signe comme représentant la richesse. C'est ce qu'on appelle la « polarisation mimétique »[30]. Cependant, il ne faudrait pas réduire la rivalité entre les acteurs et entre les conceptions de la richesse à cette seule composante mimétique. Les individus qui croient, à tort ou à raison, pouvoir influer sur le processus de sélection de la richesse, n'ont eux pas intérêt à se conduire mimétiquement. Au contraire, il s'agit pour eux de peser au maximum sur le choix collectif pour l'orienter en leur faveur, c'est-à-dire faire élire leur propre bien. En effet, avoir un accès privilégié à la richesse constitue un avantage considérable dans la lutte marchande, avantage suffisant pour justifier que soit maintenue la croyance minoritaire un certain temps malgré son faible rendement. Aussi certains groupes résistent-ils au mouvement mimétique pour faire en sorte que leur propre bien soit choisi. Le processus global de sélection est un mixte de ces deux logiques. Elle débouche néanmoins sur l'unanimité dans la mesure où les minoritaires sont nécessairement conduits à se soumettre au verdict majoritaire dès lors que celui-ci apparaît suffisamment stabilisé et large. Leur intérêt bien compris leur impose de rejoindre l'espace de circulation le plus profond. Dès lors l'objet retenu devient richesse absolue, *i.e.* monnaie.

On parle également d'« élection » pour désigner ce processus de convergence des pratiques. L'objet élu est dit « monnaie », c'est-à-dire forme de la richesse unanimement reconnue par tous les membres du groupe.

29. Frédéric Lordon et André Orléan, « Genèse de l'État et genèse de la monnaie », art. cité.
30. Michel Aglietta et André Orléan, La Monnaie entre violence et confiance, op. cit., *p. 85.*

Telle est, sous sa forme la plus simple, notre théorie de la monnaie marchande[31]. La monnaie est le produit d'un processus collectif, de nature à la fois mimétique et agonistique, qui conduit à l'élection par la société tout entière d'un certain bien ou signe perçu unanimement comme représentant le désirable absolu, c'est-à-dire accepté par tous parce que tous croient que les autres l'accepteront[32]. Par un effet de pur « bootstrap », l'adhésion généralisée à cette croyance suffit à la réaliser. En effet dès lors qu'unanimement perçue comme expression de la richesse, la monnaie est, par ce fait même, acceptée par tous de telle sorte qu'*ex post* elle est bien produite comme richesse. Cependant, soulignons avec force que le fait que tous utilisent la même monnaie n'implique nullement une adhésion authentique de chacun à cette monnaie et à ses valeurs. Il est ici important de distinguer entre ce qui appartient à la sphère privée du jugement et ce qui est de l'ordre des pratiques sociales observées. Il est parfaitement possible d'utiliser telle monnaie tout en étant opposé à ce qu'elle est ou à ce qu'elle représente[33]. L'analyse précédente l'a parfaitement démontré. Un individu peut préférer la richesse A et utiliser la richesse B parce qu'il est dans son intérêt de le faire dès lors que les autres utilisent ce même objet. C'est la force de la multitude qui contraint notre individu à se conformer à la norme du groupe. On peut d'ailleurs parfaitement argumenter que la rapidité avec laquelle les français se sont convertis à l'euro à partir du 1er janvier 2002 n'exprime nullement une approbation à l'égard de l'euro mais n'est que l'expression d'une adaptation judicieuse à un état de fait sur lequel les acteurs croyaient ne plus pouvoir peser. La rationalité imposait alors de passer rapidement aux nouveaux moyens de paiement pour éviter les coûts qu'aurait provoqué un usage prolongé des deux monnaies simultanément. Dès lors il n'est plus possible d'inférer de cette adaptation rapide un quelconque consentement collectif à l'euro.

Il s'ensuit que l'acceptation généralisée de la monnaie au moment de l'élection et par la suite peut masquer tout un potentiel de dissentiment

31. On verra par la suite que cette modélisation doit être complétée. En effet, elle ne saisit qu'une dimension du phénomène monétaire, ce qu'on pourrait appeler sa nature conventionnelle. Reste ce qui sera appelé le processus d'exclusion (voir infra*).*

32. Dans Michel Aglietta et André Orléan, La Monnaie entre violence et confiance, op. cit., *p. 91-96, on trouvera une analyse des nombreux points communs existant entre notre modèle et le modèle mengérien (Karl Menger, « On the Origin of Money », art. cité).*

33. Sur cette question, on lira avec profit Jaime Marqués Pereira et Bruno Théret, « Dualité monétaire et souveraineté à Cuba, 1989-2001 » dans Bruno Théret (dir.), La Monnaie dévoilée par ses crises, *volume 1 :* Crises monétaires d'hier et d'aujourd'hui, *Paris, Éditions de l'EHESS, 2008, p. 429-460.*

qui n'apparaît pas socialement ou d'une manière qui reste indirecte et marginale. Notons que cette absence d'expression publique joue un rôle fonctionnel important dans le maintien de la monnaie élue. Chacun se croyant isolé dans son mécontentement est conduit par la force de ses intérêts à se conformer à ce qu'il croit être l'unanimité de l'accord collectif. La crise est précisément ce moment où les dissensions quittent la sphère privée pour apparaître au grand jour. Comme l'ont montré les modèles de cascades informationnelles, le retournement peut être alors d'une très extrême brutalité, déclenché par un événement mineur. Il en est ainsi parce qu'existe *ex ante* une majorité d'opposants sans que cette situation ne soit connue. Il suffit alors d'un petit choc pour que le groupe prenne conscience de cette opposition majoritaire, ce qui provoque un retournement massif des comportements. Mais, tant que cela n'arrive pas, domine l'engagement du groupe tout entier à l'égard de la monnaie élue.

En tant qu'elle cristallise la convergence de la communauté dans son entier, la monnaie exprime une réalité qui dorénavant échappe au champ des décisions individuelles, à savoir la réalité d'une communauté unanimement soudée pour reconnaître la qualité de richesse absolue à un certain signe arbitraire. En cela, la monnaie peut être dite « expression de la totalité sociale ». Par la grâce de la polarisation mimétique, elle s'impose à chacun comme le médium de la reconnaissance sociale, comme ce qui permet d'entrer en relation avec n'importe qui, comme ce qui conjure momentanément les effets délétères de la séparation. Ainsi, à nos yeux, l'émergence de la monnaie est-elle l'acte premier de l'économie marchande, ce grâce à quoi la valeur accède à l'existence sous une forme stabilisée. Antérieurement à la monnaie, il n'y a rien. Ou plutôt une économie marchande fractionnée dans laquelle coexistent plusieurs expressions rivales de la richesse sans principe pour les unifier. On peut parler à leur propos d'une pluralité de « monnaies privées partielles » en concurrence. Avant de revenir sur cette idée, restons dans le cadre de la présentation succincte qui vient d'être faite pour en déduire quelques propriétés essentielles de la monnaie et, tout particulièrement, celles qui en font un équivalent général.

Propriétés essentielles de la monnaie

Commençons par le fait que la monnaie n'est pas une marchandise. N'importe quelle marchandise ou signe peut être monnaie dès lors qu'elle est acceptée unanimement en tant que richesse par l'ensemble des

sociétaires. Au niveau d'abstraction où nous nous sommes situés jusqu'à présent, son contenu spécifique est totalement indifférent et largement indéterminé, seul compte la convergence unanime, en l'occurrence la polarisation mimétique. Il se peut que cette polarisation se porte sur une marchandise mais cela nécessite au préalable que cette marchandise cesse d'être perçue par les échangistes comme étant simplement une marchandise, c'est-à-dire comme une valeur d'usage spécifique, pour être perçue comme richesse, comme expression du désirable absolu. À mes yeux, ce qui saisit le mieux la manière dont les sociétaires se représentent la richesse et la liquidité, c'est l'idée de talisman déjà utilisée par Marcel Mauss dans sa « Note de principe sur l'emploi de la notion de monnaie »[34], à savoir quelque chose de l'ordre d'une puissance magique bienfaitrice. Avec l'idée de talisman, on est fort loin de la marchandise en tant que bien utile et proche de la conception durkheimienne du sacré comme « société transfigurée et pensée symboliquement[35] ». Cette remarque nous conduit à notre deuxième propriété : au travers de la monnaie, c'est la société qui est rendue présente.

Cette idée joue, dans notre approche, un rôle important : obtenir de la monnaie, c'est recevoir l'onction de la société. Cela découle directement de notre modèle : la monnaie n'y est rien d'autre que l'expression de l'unité du corps social. Dans la monnaie, c'est la société comme puissance d'acquiescement qui se manifeste. De fait, l'acquisition de monnaie est ce par quoi les activités individuelles de production se trouvent validées socialement. C'est sous cette forme que se fait connaître publiquement la reconnaissance du groupe. Déjà, dans le désir de richesse, le producteur vise à l'obtention d'une valeur socialement reconnue, mais il ne s'agit encore que d'une reconnaissance partielle et provisoire à proportion du domaine d'acceptation de la richesse considérée. Par contre, dans la monnaie, la valeur sociale trouve son expression adéquate, pleine et entière, englobant l'ensemble des sociétaires sous une forme stabilisée. Aussi, notre conception a-t-elle comme particularité de doter la société d'un point de vue actif et visible. Il prend la forme explicite des mouvements monétaires.

En tant que richesse absolue, la monnaie s'impose comme la mesure de toute chose et chaque producteur évalue sa marchandise au prorata de la quantité de monnaie qu'elle est capable de capter dans l'échange.

34. Marcel Mauss, Sociologie et Anthropologie, *Paris, PUF, coll. « Quadrige », 1983 [1re éd. 1923-1924], p. 178.*
35. Durkheim De la division du travail social, op. cit., *p. 178.*

Soulignons combien cette conception des prix et de la valeur diffère radicalement de celle proposée par les « théories de la valeur ». On ne saurait trop insister sur ce point. Pour celles-ci, la valeur est une substance qui précède l'échange monétaire et qu'on trouve disséminée dans toutes les marchandises. Notre approche propose une logique toute différente : la valeur y est tout entière du côté de la monnaie en tant qu'elle cristallise la convergence unanime des sociétaires. Les marchandises ne valent que pour autant qu'elles permettent d'obtenir de la monnaie. En conséquence, c'est la dépendance universelle de tous les acteurs marchands à l'égard de la monnaie qui constitue le fait théoriquement essentiel. Pour cette raison, dans cette approche de la marchandise, la monnaie est première.

Cette primauté[36] du rapport à la monnaie comme médiation fondatrice de l'activité marchande trouve dans la fonction d'unité de compte son expression la plus achevée. Au travers de cette fonction, la monnaie s'affirme comme le langage commun grâce auquel les producteurs-échangistes peuvent se reconnaître, dialoguer et échanger. S'y exprime le fait que, dans l'économie marchande, l'existence sociale de toute chose passe par son expression monétaire. L'univers des prix est la forme par laquelle le primat de la monnaie s'exerce. Derrière les prix, il n'y a pas de « valeur » cachée, mais simplement le désir unanime de monnaie. Cela apparaît nettement au moment des crises monétaires. Lorsque la monnaie éprouve des difficultés, on ne constate pas un retour des supposées « vraies valeurs » qui se feraient alors connaître, mais bien, tout au contraire, une perte généralisée des repères nominaux, rendant de plus en plus problématique l'activité marchande jusqu'à y faire totalement obstacle. Des questions aussi basiques que « mon entreprise fait-elle des profits ou des

36. Il s'agit d'une primauté conceptuelle qui a priori *n'implique pas une primauté historique. On se souvient qu'à la question : « Mais ces catégories simples n'ont-elles pas aussi une existence indépendante, de caractère historique ou naturel, antérieure à celle des catégories plus concrètes ? », Marx répondait, en français dans le texte : « Ça dépend » (Marx,* Contribution à la critique de l'économie politique, op. cit., p. *166). Cependant, qu'il soit prouvé que la monnaie précède le développement marchand en le rendant possible est un fait qui « conforte incontestablement notre position théorique » (Michel Aglietta et André Orléan,* La Monnaie entre violence et confiance, op. cit., *p. 124). La monnaie qui est ainsi mise à disposition du développement marchand n'est évidemment pas la monnaie marchande que nous avons étudiée, même si elle en partage suffisamment d'éléments pour être nommée également « monnaie » (Michel Aglietta et André Orléan,* La Monnaie souveraine, op. cit.*). L'hypothèse théorique de primauté du rapport monétaire reçoit néanmoins une confirmation empirique dans le fait que, sans monnaie stabilisée, il n'ait pas de développement marchand. La question monétaire est bien la question marchande par excellence.*

pertes ? » n'y trouvent plus de réponses satisfaisantes. Ce qui débouche sur la recherche effrénée d'une nouvelle monnaie.

On peut conclure cette analyse très incomplète[37] des propriétés générales de la monnaie par la formule suivante : dans notre approche, la monnaie est une médiation sociale. Par cette expression quelque peu énigmatique pour les économistes contemporains, il faut simplement entendre que la monnaie est, dans l'ordre marchand, ce par quoi la société est rendue présente et s'impose à tous les individus comme tiers médiateur organisant les échanges. La monnaie n'est pas un objet ou un instrument, mais un lien institutionnel qui met en relation les producteurs-échangistes les uns avec les autres selon des principes et des normes qui lui sont propres. Telle est notre perspective théorique. En ce sens, on peut dire que nous essayons de construire une théorie institutionnaliste de la monnaie. Cette idée consistant à voir dans la monnaie une institution médiatrice, dans laquelle se trouve objectivé le corps social dans sa totalité, se trouve déjà chez Simmel qui l'a fort bien formulé de la manière suivante :

> « Dans l'achat monétaire, il intervient entre les deux parties une tierce instance : l'ensemble du corps social qui pour cet argent met à disposition une valeur réelle correspondante[38]. »

Cette idée nous paraît tout à fait juste. Elle saisit parfaitement ce qu'est la monnaie. Aussi n'avons-nous cherché qu'à la compléter en rendant explicite le processus par lequel cette « tierce instance » émerge et s'extériorise en une institution légitime. C'est à nos yeux un point de passage obligé si l'on veut penser le rapport monétaire dans sa totalité. Il s'agit de comprendre comment les désirs privés de richesse se rencontrent, s'affrontent et conduisent à l'émergence d'un signe unanimement reconnu. On ne peut imaginer conception plus résolument holiste. La monnaie y est l'expression de la communauté marchande unie. L'analyse qui en a été faite, au travers des jeux autoréférentiels, n'en constitue cependant qu'une première ébauche dont l'intérêt réside en ceci qu'elle nous a permis de mettre en évidence le rôle fondateur que joue la convergence mimétique

37. Une analyse complète montrerait comment l'unanimité mimétique confère à la monnaie le statut d'équivalent général, à savoir, outre la fonction d'unité de compte, celles de moyen de circulation, de moyen de réserve et de moyen de paiement. Toutes ces fonctions découlent de ce fait central que, dans l'unanimité mimétique, la monnaie s'impose à la communauté marchande comme l'expression adéquate de la valeur.

38. Georg Simmel, Philosophie de l'argent, *Paris, PUF, coll. « Sociologies », 1987, p. 195.*

dans la détermination de la monnaie. Il convient cependant de l'approfondir. En effet, plusieurs dimensions également essentielles de la convergence monétaire ne trouvent pas dans le modèle autoréférentiel une analyse adéquate, au premier rang desquelles la dimension politique.

La captation du monétaire par le politique

À l'aide du modèle autoréférentiel a pu être explicité le processus de convergence de toutes les croyances sur une même définition de la richesse, ce qu'on a appelé l'élection de la monnaie. Cependant, à elle seule, cette convergence ne suffit pas à construire une médiation institutionnelle. Pour ce faire, il faut plus que le simple fait empirique de la convergence. Il faut que l'élection acquière la force d'une norme légitime. Cela suppose, non seulement une voix qui puisse publiquement prendre acte de l'élection, mais également et surtout une autorité à la légitimité suffisante pour proclamer que l'élection d'aujourd'hui vaut désormais pour le futur. Pour désigner ce processus qui redouble l'élection en lui donnant sa force normative, on parlera d'exclusion de la monnaie. La monnaie s'y voit posée à distance d'elle-même, reconnue publiquement comme objet de la vénération de tous, c'est-à-dire comme autorité légitime. C'est toute la perception du rapport aux autres qui s'en trouve d'un coup modifiée. Les échanges ne sont plus pensés sur le mode de la contingence, mais comme l'expression d'un destin collectif. Désormais domine la conscience d'une appartenance commune. Ce faisant, le rapport monétaire construit un être-ensemble qui possède beaucoup des traits de la société politique : langage commun, interdépendance objective des existences, autorité commune. De ce point de vue, il faut, à juste titre, souligner les fortes similitudes qui existent entre l'approche spinoziste de l'État et notre propre modèle[39]. Ces deux approches partagent une même question centrale : « comment les désirs de puissance trouvent à s'accorder ? » et lui apporte une réponse identique : « le souverain ».

Il ne faudrait pas déduire de cette analyse que la monnaie puisse à elle seule constituer ou même remplacer l'État. Il s'agit plus simplement de montrer que la monnaie ne saurait échapper à la vigilance de l'État[40], qu'elle est vouée à entrer dans son orbite. Ou encore, dit autrement, que

39. Ce point se trouve analysé en profondeur dans Frédéric Lordon et André Orléan, « Genèse de l'État et genèse de la monnaie », art. cité.
40. Dorénavant, nous situons notre analyse dans le cadre de sociétés à État.

la monnaie ne peut rester purement économique. À cela, on peut donner deux raisons. D'une part, en tant qu'objet « protopolitique », expression de la souveraineté dans l'ordre des marchandises, la monnaie ne peut laisser indifférent l'État. Tous deux ne partagent-ils pas un même objectif, à savoir promouvoir l'unité du corps social et la légitimer ? Chacun dans son ordre de pratiques a besoin de l'autre et doit pouvoir prendre appui sur lui. Tout écart entre la définition de l'espace monétaire et l'espace politique conduirait à un dangereux conflit des appartenances, débouchant sur des tensions fortement déstabilisantes. Aussi importe-t-il, *a minima*, que la détermination de l'espace monétaire ne contredise ni la cohérence politique de l'espace politique, ni la manière dont s'y trouvent organisés le vivre-ensemble et ses valeurs. D'autre part, que ce soit *via* l'impôt ou *via* l'emprunt, on retrouve toujours la monnaie au centre des préoccupations matérielles de l'État. Cela découle naturellement de son statut d'expression de la richesse absolue. Aussi est-il absolument vital pour l'État de pouvoir en organiser l'accès conformément à ses intérêts. C'est le monnayage qui constitue l'enjeu décisif de cette organisation. Il s'agit de déterminer qui peut, et à quelles conditions, voir sa dette admise à être transformée en monnaie. Il est clair que celui dont les dettes peuvent être ainsi monétisées possède un immense privilège puisqu'il peut accéder directement à la valeur, sans passer par l'échange marchand. En conséquence, il est impératif pour l'État de veiller à ce que les conditions du monnayage viennent conforter les hiérarchies sociales dont il est le garant. Plus spécifiquement, l'histoire monétaire enseigne que l'indépendance des banques centrales s'arrête là où commencent les besoins financiers de l'État[41].

En conclusion, ces deux ordres de raison, politique et matériel, se conjuguent pour faire de la monnaie un élément clef de la souveraineté étatique, ce qui explique que l'État ne puisse rester passif dans le processus d'élection-exclusion de la monnaie. Dans nos sociétés, l'implication de l'État est ce par quoi la nature éminemment politique de la monnaie est rendue visible et explicite. Il faut à juste titre parler de « politique monétaire ». Il ne faudrait pas en conclure que la monnaie serait devenue un instrument servile aux mains de l'État ou même qu'il serait dans le pouvoir de l'État de faire-valoir l'instrument monétaire de son choix. Il n'en est rien. Notre analyse a bien souligné qu'aux fondements de la

41. Sur ce point, lire, par exemple, Bertrand Blancheton, Le Pape et l'Empereur. La Banque de France, la direction du Trésor et la politique monétaire de la France (1914-1928)*, Paris, Albin Michel, coll. « Histoire de la Mission historique de la Banque de France », 2001.*

monnaie, se trouve la quête de richesse des acteurs marchands, c'est-à-dire la recherche d'un médium capable de stabiliser les relations de l'individu au groupe en lui offrant les moyens d'une autonomie élargie. Si la monnaie choisie ou gérée par l'État ne répond pas à ce besoin, alors les acteurs marchands chercheront à contourner cette « mauvaise » monnaie, pour proposer une monnaie adéquate à leurs intérêts[42]. Pour désigner ce rapport complexe entre l'État et la monnaie, qui ne se réduit ni à la domination, ni à l'indépendance, j'ai proposé le terme de « rapport de captation ». En effet, au terme de notre analyse, il apparaît que le besoin de monnaie est une donnée constitutive de la structure marchande, donnée que l'État tente de « capter » à son profit, conformément à ses intérêts politiques et matériels, mais sans jamais pouvoir en faire un pur outil. L'idée de captation rend bien compte de l'extériorité relative de l'État par rapport au rapport monétaire. L'image ici mobilisée est celle d'une énergie sociale indépendante, à savoir le désir de monnaie, que l'État cherche à orienter au mieux de ses visées stratégiques, mais sans en dominer le principe, comme EDF dresse des barrages pour exploiter l'énergie hydraulique. Mais il n'y réussit pas nécessairement et, de temps en temps, le fleuve vient pulvériser tous les barrages qui avaient été construits pour le dompter. Ou bien encore, la baisse du niveau des fleuves le prive d'énergie. Pour conclure, mesurons jusqu'à quel point la prise en compte des enjeux politiques a modifié notre modèle initial.

Notre modèle originel traite la détermination de la monnaie en restant dans l'ordre strictement économique. Les seules actions autorisées y sont des ventes et des achats volontaires. La prise en compte du politique modifie radicalement cette situation parce qu'elle autorise une nouvelle forme d'expression des intérêts, non plus individualisés au travers des achats et ventes marchands, mais au travers de coalitions politiques venant directement faire pression sur l'appareil d'État. On quitte alors le terrain des marchés pour investir le terrain politique. Il s'ensuit une transformation en profondeur de ce qu'on a appelé « la concurrence des monnaies privées » qui prend désormais la forme de concurrence entre projets politiques de réforme monétaire[43]. Dans ce nouveau contexte, c'est

42. L'exemple analysé par Pepita Ould-Ahmed dans le chapitre 4 du présent livre est très illustratif de ce processus par lequel certains intérêts privés réussissent à contraire des références monétaires locales pour échapper aux contraintes de la monnaie centrale.

43. Ce que montre parfaitement l'hyperinflation allemande, voir André Orléan, « Crise de la souveraineté et crise de la monnaie : l'hyperinflation allemande des années 1920 » dans Bruno Théret (dir.), La Monnaie dévoilée par ses crises,

au travers de la loi que s'engendre la nouvelle monnaie et qu'est produite la nouvelle unanimité. L'analyse historique de la monnaie montre l'importance cruciale de ces luttes politiques qui ont pour objet la monnaie, et leur extrême violence. Cela n'interdit pas que, dans le même temps, les acteurs économiques interviennent activement sur le marché pour y chercher les formes de la richesse les plus adaptées à conserver leur pouvoir d'achat, les deux processus s'articulant l'un à l'autre. Notons que la concurrence marchande entre formes privées de richesse se trouve elle-même transformée lorsqu'on introduit la dimension politique. En effet, en raison de son poids spécifique, l'État s'impose alors comme un élément central dans la manière dont chacun évalue les diverses formes d'investissement. L'illustration la plus claire de cela nous est donnée par le marché des changes et par le rôle qu'y jouent les informations politiques. On le voit tout particulièrement en périodes de guerre : les nouvelles concernant qui est victorieux ou qui est vaincu ont le plus grand impact sur la valeur relative des monnaies. En conclusion, notre modèle d'élection monétaire se trouve notablement transformé et approfondi dès lors que la dimension politique est introduite. Il n'en reste pas moins que le message central reste inchangé : la concurrence entre les divers prétendants à exprimer la richesse conduisant, sous une forme (économique) ou une autre (politique), à l'élection-exclusion de la monnaie.

Pour conclure, notons que, dans notre optique, il y a crise monétaire lorsque le désir de richesse ne trouve plus dans la monnaie existante un médium satisfaisant. C'est le cas, par exemple, lorsque la politique monétaire entre par trop en contradiction avec les intérêts de telles ou telles catégories sociales, ce qui conduit celles-ci à réagir en cherchant de nouvelles formes de richesse mieux adaptées à leurs stratégies. Il s'ensuit un retour de la concurrence entre ce qu'on peut appeler des « monnaies privées partielles » et la monnaie légitime. On parle alors d'un « fractionnement monétaire ». C'est au travers de ce concept de fractionnement que notre approche saisit la crise monétaire, à savoir la remise en cause de l'élection-exclusion. L'enjeu de cette crise est la formation d'une nouvelle unanimité et, ce faisant, d'un nouvel ordre monétaire. Le modèle adéquat pour analyser, et la logique du fractionnement, et la manière dont elle débouche sur un nouvel ordre, sont précisément notre modèle de base. On peut dire que, dans la crise, se rejoue le processus de formation de la monnaie. On y voit à nouveau se déchaîner les luttes monétaires.

volume 2 : Crises monétaires en Allemagne et en Russie au XXe siècle, op. cit., *p. 187-219.*

Si l'analyse détaillée du fractionnement dépasse largement les limites de cet article, il convient cependant de noter, pour éviter tout malentendu, que le fractionnement ne s'identifie pas avec le fait qu'une pluralité de monnaies soit présente. Les systèmes monétaires hiérarchisés contemporains connaissent, à côté de la monnaie fiduciaire centrale, des monnaies bancaires sans qu'on puisse parler de fractionnement. Il y a fractionnement lorsque les monnaies en présence sont en concurrence ouverte, chacune prétendant à l'hégémonie. Cela se traduit, le plus souvent, par un taux de change flexible entre ces monnaies. Dans ces conditions, il y a crise de la représentation de la valeur au sens où plusieurs expressions en sont proposées aux agents économiques.

Dans le cadre d'une exposition qui se voudrait complète et logique, il conviendrait, après cette analyse du rapport monétaire, d'en venir à la marchandise. On trouvera dans « L'économie des conventions : définitions et résultats »[44] quelques éléments susceptibles d'être utiles à un tel projet. Dans cet article, nous ne nous suivrons pas cette ligne d'exposition et nous traiterons schématiquement du rapport salarial dans ses liens à la monnaie. Outre son importance pratique, la prise en compte du rapport salarial est intéressante pour notre propos en ce qu'elle permet de montrer avec force que l'organisation monétaire, loin d'être neutre, participe activement à la reproduction des rapports de domination. Cette réalité de l'ordre monétaire est restée jusqu'à maintenant à l'arrière-plan dans la mesure où nous nous avons principalement considéré une économie marchande abstraite constituée de producteurs-échangistes interchangeables. Dès lors qu'on introduit des classes ou groupes sociaux aux intérêts antagonistes, cette présentation demande à être amendée. Montrons-le à propos de cette forme spécifique d'économie marchande qu'est l'économie capitaliste.

Le rapport salarial et ses conséquences monétaires

Le rapport salarial est ce rapport de production particulier dans lequel l'appropriation du travail par les détenteurs des moyens de production, appelés capitalistes, s'opère *via* l'achat de la force de travail sur le marché. Comme l'écrit Marx, le capitaliste « trouve sur le marché la force de travail

44. André Orléan, « L'économie des conventions : définitions et résultats », dans André Orléan (dir.), Analyse économique des conventions, *Paris, PUF, coll. « Quadrige », 2004, p. 9-48.*

à titre de marchandise[45] ». Il s'agit d'un rapport de subordination dans la mesure où l'existence du salarié s'y révèle entièrement dépendante de l'initiative de ceux qui sont les propriétaires des moyens de production. Michel de Vroey écrit :

> « le salarié est donc un agent passif, soumis et dépendant. Il est passif parce qu'il ne décide pas. Il est soumis parce que le contrat qu'il noue avec une firme donnée implique que, sur les lieux du travail et durant les horaires convenus, il se plie à la discipline collective et obéisse aux ordres de l'autorité. Il est dépendant parce que son intégration sociale, c'est-à-dire sa participation à la production sociale et l'accès à la consommation qui en découle, est l'effet de décisions qui lui sont extérieures, sur lesquelles il n'a pas prise[46]. »

Ce dernier aspect est essentiel : sans moyen de production, le travailleur se trouve contraint de vendre sa force de travail au détenteur du capital. Cette analyse est fortement contestée par la pensée libérale qui *a contrario* voit dans le rapport salarial une relation équilibrée même si, comme tout contrat privé, elle connaît des variations au gré des forces relatives de l'offre et de la demande. L'analyse marxiste trouve dans l'œuvre de Keynes un puissant soutien. En effet, dans la *Théorie générale*, Keynes introduit explicitement[47] l'idée d'une asymétrie entre entrepreneurs et salariés, dont le chômage involontaire est l'expression la plus significative. Pour le dire schématiquement, il s'agit d'abandonner l'hypothèse d'une offre de travail de la part des salariés pour considérer que le niveau d'emploi est déterminé par les seuls entrepreneurs, *via* leur demande de travail. C'est ainsi que Jean Cartelier peut écrire :

> « Dans l'économie de Keynes, les salariés sont dépendants des entrepreneurs dans un sens technique très précis : ce sont ces derniers qui déterminent la contrainte budgétaire des salariés alors que dans l'économie néoclassique, la contrainte budgétaire des salariés est liée à leur offre de travail[48]. »

45. Karl Marx, Le Capital, op. cit. *p. 130*
46. Michel de Vroey, « Marchandise, société marchande, société capitaliste », art. cité, p. 127-128.
47. Je suis ici les analyses convaincantes qu'en a faites Jean Cartelier dans L'Économie de Keynes, *Bruxelles, De Boeck Université, coll. « Ouvertures économiques », 1995 et « La conjecture de Keynes : une analyse minimaliste »,* Miméo, *2005.*
48. Jean Cartelier, L'Économie de Keynes, op. cit., *p. 53.*

Il s'ensuit que le volume de l'emploi dépend de l'ampleur globale des initiatives marchandes décidées par les entrepreneurs en fonction de leurs anticipations de profit, ce qui rend possible un chômage involontaire.

Ces rappels étant faits, il est intéressant, dans le cadre de notre perspective d'analyse, de réfléchir à ce qui pourrait être appelé les « conséquences monétaires du capitalisme ». Dit d'une autre manière, il s'agit de répondre à la question suivante : comment s'exprime la domination du capital dans l'ordre monétaire ? C'est là une question tout à fait stratégique au regard de notre approche puisque tout notre effort théorique a pour spécificité de proposer une théorie de la monnaie qui abandonne l'idée de neutralité pour considérer, tout au contraire, que la détermination de la monnaie résulte d'un processus de luttes politico-économiques entre puissances marchandes cherchant à faire advenir une monnaie conforme à leurs intérêts. Le capitalisme nous offre l'occasion d'aller au-delà de cet énoncé général pour montrer sous quelles formes une certaine domination sociale trouve à s'exprimer monétairement. Dans le cas du capitalisme, c'est la question de l'initiative économique qui est centrale. Le rôle d'impulsion de la croissance qui est celui des capitalistes tient au fait qu'ils sont en position de réaliser leurs anticipations, ce qui suppose outre la possession des moyens de production, l'accès au capital circulant sous la double forme d'achat des biens intermédiaires et de versement des salaires. Or cette capacité d'initiative économique qui fonde la position dominante des capitalistes suppose un accès privilégié aux moyens de paiement nécessaires à la réaliser. En l'occurrence, aujourd'hui, c'est *via* le système de crédit structuré autour des banques commerciales que cet accès privilégié est organisé. Il fournit aux entrepreneurs les moyens monétaires dont ceux-ci ont besoin contre la promesse de revenus futurs, promesse que justifie la propriété des moyens de production. En résumé, c'est parce qu'ils ont accès au monnayage que les entrepreneurs capitalistes ont l'initiative de la dépense, ce qui n'est pas le cas des salariés :

> « Pour entreprendre un projet marchand, la disposition d'argent au départ est nécessaire… Le prolétaire est quelqu'un qui n'a pas accès au monnayage. Il est donc dans l'incapacité de devenir un producteur indépendant et, *a fortiori* un capitaliste. La cession de la force de travail est la seule alternative qui lui est ouverte[49]. »

49. Michel de Vroey, « Marchandise, société marchande, société capitaliste », art. cité, p. 130.

Alors que les banques commerciales avancent à court terme aux entrepreneurs des moyens de paiement, les salariés ne peuvent entrer sur le marché qu'une fois qu'ils ont perçu leur revenu, en l'occurrence les salaires. Il s'ensuit une asymétrie dans l'accès à la monnaie par laquelle la domination du capital se voit fortement étayée. On retrouve ici cette idée importante selon laquelle les règles monétaires, loin d'être arbitraires ou neutres, sont l'expression de hiérarchies sociales qu'elles s'efforcent de conforter. Leur enjeu central est l'accès au monnayage qui permet d'obtenir des moyens de paiement hors marché. L'ordre monétaire capitaliste nous en fournit une illustration exemplaire : le monnayage s'y fait contre la garantie du capital, ce qui en exclut les salariés. De manière générale, il n'y a d'ordre marchand stable que pour autant qu'une certaine cohérence ait été trouvée entre les hiérarchies propres aux rapports de production qui y sont dominants et les conditions du monnayage.

Cette analyse du monnayage ne constitue que l'un des éléments de l'étude des conditions d'intégration du rapport salarial à l'ordre marchand. D'autres points devraient également être pris en considération dans le cadre d'une réflexion qui se voudrait plus complète, en particulier tout ce qui tourne autour des capacités relatives des entrepreneurs et des salariés à peser sur le processus d'élection de la monnaie. Si l'on songe à diverses expériences historiques dans lesquelles les entrepreneurs « paient » leurs salariés en bons d'achats valides uniquement dans un circuit de consommation contrôlé par ces mêmes entrepreneurs, on peut se faire une idée de l'inégalité du rapport des forces entre ces deux groupes. Plus généralement, la question de l'indexation dans les sociétés salariales du XXe siècle est une manière d'aborder cette même question. Les luttes autour de l'indexation sont une illustration intéressante des luttes auxquelles la représentation monétaire de la valeur donne lieu. Elles montrent que l'intégration du salariat à l'ordre monétaire n'a rien d'une évidence. Les salariés peuvent protester, y compris politiquement, pour faire advenir une référence monétaire qui soit plus conforme à leurs intérêts. On retrouve ici notre modèle général de lutte pour la puissance.

Conclusion

Dans notre perspective, la monnaie est l'institution économique primordiale, condition d'existence et de développement des rapports marchands. C'est par elle que se définit l'espace économique. Ou dit encore autrement, c'est la vénération collective de la monnaie perçue comme

la forme socialement reconnue et légitimée de la richesse qui est l'acte premier de la société marchande. Il s'agit, en conséquence, de penser le lien monétaire comme étant le lien essentiel, celui à partir duquel les échanges marchands peuvent se développer.

Pour autant, cette idée d'essentialité du fait monétaire ne doit pas prêter à malentendu. Il ne s'agit nullement de défendre la thèse selon laquelle les déterminations monétaires auraient une quelconque supériorité, par exemple, sur les déterminations politiques ou salariales. Pourtant Jacques Sapir va même jusqu'à nous prêter l'idée que la monnaie serait « le pivot unique des économies et des sociétés modernes[50] ». Nous espérons que l'analyse des relations entre monnaie et État comme celle des relations entre monnaie et salariat auront complètement dissipé cette incompréhension. En effet, tout au long de ces analyses, il est apparu avec force que chaque ordre de phénomènes, monétaire, politique ou capitaliste, était considéré comme possédant sa propre logique et devant composer avec les autres sans qu'*a priori* l'un soit supposé l'emporter sur les autres. C'est ainsi que nous avons insisté sur le fait que le capitalisme ne pouvait en rien être pensé comme une extension de l'ordre monétaire. L'idée de captation va même plus loin puisque, sur fond d'autonomie des logiques politique et monétaire, elle accorde au politique une certaine capacité à contrôler le monétaire. En résumé, notre conception de l'architecture institutionnelle du capitalisme ne s'écarte pas radicalement de celle proposée par la théorie de la régulation, à savoir l'articulation de cinq formes institutionnelles fondamentales. Pour bien comprendre l'idée d'essentialisme, il convient de la restituer dans son vrai contexte, à savoir l'analyse des économies marchandes et l'opposition aux théories de la valeur. Elle se résume alors à la thèse selon laquelle, dans l'ordre marchand, la monnaie est première.

Cette proposition peut sembler évidente, mais il faut rappeler à quel point elle ne l'est pas, à quel point elle s'oppose à tout ce qui est dit sur la monnaie par presque toutes les autres théories, depuis Marx lui-même jusqu'à l'économie orthodoxe contemporaine. Tout notre effort théorique a précisément tenu en cela de construire une théorie de l'économie marchande qui place en son centre le rapport monétaire. *A contrario*, l'économie part toujours du rapport aux marchandises pour ne penser la monnaie que dans un second temps, par exemple, comme une technique de transaction plus efficace que le troc. Pour désigner cette dernière perspective d'analyse, celle qui voit dans la monnaie un instrument permettant

50. Jacques Sapir, Les Trous noirs de la science économique, *Paris, Albin Michel, 2000, p. 195.*

de faciliter les échanges, je parlerai d'une approche instrumentale de la monnaie. Dans cette perspective instrumentale, ultra-majoritaire en économie, la monnaie est seconde et inessentielle puisqu'elle n'est pas nécessaire à ce qu'existe une économie marchande qui peut parfaitement fonctionner grâce uniquement au troc, même si c'est de manière moins efficace. La monnaie permet simplement à l'économie marchande d'être plus efficace. Cette inessentialité de la monnaie ne trouve pas de meilleure illustration que l'idée même de neutralité monétaire qui signifie que les rapports d'échange dans une économie monétaire sont les mêmes que ceux qui prévaudraient dans une économie de troc. Patinkin écrit : « Au sens strict, la neutralité de la monnaie n'existe que si la transformation pure et simple d'une économie de troc en une économie monétaire n'affecte pas les prix relatifs et l'intérêt d'équilibre[51]. » On ne saurait mieux dire que la monnaie ne compte pas.

Références bibliographiques

Aglietta (Michel), *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Odile Jacob, coll. « Opus », 1997 [1re éd. 1976].

Aglietta (Michel) et Orléan (André), *La Violence de la monnaie*, Paris, PUF, coll. « Économie en liberté », 1982.

Aglietta (Michel) et Orléan André (dir.), *La Monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob, 1998.

Aglietta (Michel) et Orléan André (dir.), *La Monnaie entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob, 2002.

Benetti (Carlo) et Cartelier (Jean), *Marchands, salariat et capitalistes*, Paris, Maspero, coll. « Intervention en économie politique », 1980.

Bettelheim (Charles), *Calcul économique et formes de propriété,* Paris, Maspero, coll. « Économie et socialisme », 1970.

Blancheton (Bertrand), *Le Pape et l'Empereur. La Banque de France, la direction du Trésor et la politique monétaire de la France (1914-1928)*, Paris, Albin Michel, coll. « Histoire de la Mission historique de la Banque de France », 2001.

Boyer (Robert), *Théorie de la régulation*. Tome 1 *: Les Fondamentaux*, Paris, La Découverte, coll. « Repères », 2004.

Brunhoff (Suzanne de), *La Monnaie chez Marx*, Paris, Éditions sociales, 1973.

51. Don Patinkin, La Monnaie, l'intérêt et les prix*, Paris, PUF, 1972 [1re éd. 1954], p. 96.*

CARTELIER (Jean), *L'Économie de Keynes*, Bruxelles, De Boeck Université, coll. « Ouvertures économiques », 1995.

CARTELIER (Jean), « La conjecture de Keynes : une analyse minimaliste », *Miméo*, 2005.

CASTEL (Robert), *Les Métamorphoses de la question sociale*, Paris, Gallimard, coll. « Folio-Essais », 1995.

CASTORIADIS (Cornélius), *Les Carrefours du labyrinthe*, Paris, Seuil, coll. « Esprit », 1978.

DURKHEIM (Émile), *Sociologie et Philosophie*, Paris, PUF, coll. « Sup », 1967 [1re éd 1924].

DURKHEIM (Émile), *De la division du travail social*, Paris, PUF, 1978 [1re éd. 1893].

GOODHART (Charles E.), « Two Concepts of Money : Implications for the Analysis of Optimal Currency Areas », *European Journal of Political Economy*, 14 (3), 1998, p. 407-432.

LORDON (Frédéric), « La légitimité au regard du fait monétaire », *Annales. histoire, sciences sociales*, 55 (6), novembre-décembre 2000, p. 1349-1359.

LORDON (Frédéric) et ORLÉAN (André), « Genèse de l'État et genèse de la monnaie : le modèle de la *potentia multitudinis* », dans Yves Citton et Frédéric Lordon (dir.), *Spinoza et les sciences sociales*, Paris, Éditions Amsterdam, 2008, p. 127-170.

MARQUÈS PEREIRA (Jaime), THÉRET (Bruno), « Dualité monétaire et souveraineté à Cuba, 1989-2001 » dans Bruno Théret (dir.), *La Monnaie dévoilée par ses crises*, volume 1 : *Crises monétaires d'hier et d'aujourd'hui,* Paris, Éditions de l'EHESS, 2008, p. 429-460.

MARX (Karl), *Contribution à la critique de l'économie politiqu*e, Paris, Éditions sociales, 1972.

MARX (Karl), *Le Capital*, Livre I, sections I à IV, Paris, Flammarion, coll. « Champs », 1985 [1re éd. 1867].

MARX (Karl), *Le Capital*, Livre I, sections V à VIII, Paris, Flammarion, coll. « Champs », 1985 [1re éd. 1867].

MAUSS (Marcel), *Sociologie et Anthropologie*, Paris, PUF, coll. « Quadrige », 1983.

MENGER (Karl), « On the Origin of Money », *Economic Journal*, 2, 1892, p. 233-255.

ORLÉAN (André), « L'économie des conventions : définitions et résultats », dans André Orléan (dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, coll. « Quadrige », 2004, p. 9-48.

ORLÉAN (André), « L'utopie individualiste d'une économie sans monnaie », *Communications*, 78, 2005, p. 235-244.

Orléan (André), « Crise de la souveraineté et crise de la monnaie : l'hyperinflation allemande des années 1920 » dans Bruno Théret (dir.), *La Monnaie dévoilée par ses crises*, volume 2 : *Crises monétaires en Allemagne et en Russie au xxe siècle*, Paris, Éditions de l'EHESS, 2008, p. 187-219.

Ould-Ahmed (Pepita), « Le troc, signe d'une crise monétaire d'un certain type. Le cas de la Russie (1991-2002) » dans Bruno Théret (dir.), *La Monnaie dévoilée par ses crises*, Paris, Éditions de l'EHESS, volume 2 : *Crises monétaires en Allemagne et en Russie au xxe siècle*, Paris, Éditions de l'EHESS, 2008, p. 153-179.

Patinkin (Don), *La Monnaie, l'intérêt et les prix*, Paris, PUF, 1972 [1re éd. 1954].

Sapir (Jacques), *Les Trous noirs de la science économique*, Paris, Albin Michel, 2000.

Schiavone (Aldo), *L'Histoire brisée. La Rome antique et l'Occident moderne*, Paris, Belin, coll. « L'antiquité au présent », 2003.

Schumpeter (Joseph), *Histoire de l'analyse économiqu*e, tome 2 : *L'Âge classique*, Paris, Gallimard, 1983.

Simmel (Georg), Philosophie de l'argent, Paris, PUF, coll. « Sociologies », 1987, p. 195.

Smith (Adam), *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Paris, PUF, coll. « Pratiques théoriques », 1995.

Théret (Bruno), *Régimes économiques de l'ordre politique*, Paris, PUF, coll. « Économie en liberté », 1992.

Vroey (Michel de), « Marchandise, société marchande, société capitaliste. Un réexamen de quelques définitions fondamentales », *Cahiers d'économie politique*, 9, 1984, p. 109-135.

Chapitre 3

LA CRÉATION D'UNE « MONNAIE ÉTERNELLE » GÉNÈSE DE LA CONVERTIBILITÉ EN ARGENTINE (1991)

Alexandre Roig[1]

Depuis 1989, en Argentine, l'idée était dans l'air du temps. Face à l'hyperinflation et l'analyse d'une « monnaie malade », souffrant d'une « carence de confiance[2] », *la possibilité* de la dollarisation ou d'une monnaie convertible en dollar devient de plus en plus tangible.

Mais il faut attendre le 17 mars 1991 pour que cette possibilité se concrétise, pour qu'elle soit l'objet d'une discussion entre les « pères » de la forme

1. Ce texte n'aurait jamais pu aboutir sans l'appui inestimable de Frédéric Lordon, sa lecture patiente et ses commentaires stimulants. Les versions préliminaires de ce texte ont été enrichies des critiques et des apports, de Mirta Barreiro, Ana Castellani, Christian Comeliau, Maria Inés Fernández Alvarez, Diego Hurtado de Mendoza, Saúl Keifman, Federico Neiburg, Jorge Pantaleon, Jean-François Ponsot, Luciana Strauss et Bruno Théret. Je remercie également particulièrement Claire Lawrence pour son efficacité dans l'amélioration de la présentation formelle du texte. Qu'ils se sentent dégagés de toute responsabilité pour les erreurs et imprécisions qui perdurent malgré tous leurs efforts.

2. Aquiles A. Almansi et Carlos Alfredo Rodriguez, « Una reforma monetaria contra la inflación y la desconfianza », Ambito Financiero, *26 de abril de 1989 dans Jorge Ávila (dir.),* Convertibilidad. Fundamentación y funcionamiento, *Buenos Aires, Cema, 1997.*

monétaire à venir – le *currency board*, ou « convertibilité » – dans cette réunion dont nous fait part Horacio Liendo[3]:

> « Ce dimanche, il [Domingo Cavallo] m'appelle à la campagne (j'ai une maison à la campagne où je vais les fins de semaines, je l'avais déjà à cette époque, alors il m'appelle là-bas) et il me dit : "tu te rappelles de ce projet ?" – "oui" je lui dis, "comment vais-je oublier ?" – "bon, eh bien viens à la maison ce soir, à 8 heures viens à la maison" – "bon, parfait". Je reviens de la campagne, qui est dans la province de Buenos Aires, plus ou moins à deux heures d'ici, une heure et demi, deux heures, et quand j'arrive à sa maison, je descends de la voiture, ma femme continue avec les enfants et tout chez moi, et je vais à la maison de Cavallo, qui était en chemin. Là il y avait Juan Llach ; lui et moi qui arrive à ce moment-là. Il n'y avait personne d'autre. Bon alors Cavallo dit qu'il est décidé à lancer la convertibilité. »
> (Entretien avec Horacio Liendo, 12 décembre 2005)

Quoiqu'imprégnée de toute la langueur d'un dimanche à la campagne, cette narration décrit trois hommes se réunissant pour « décider de lancer la convertibilité ». Comment comprendre ou interpréter ce moment ? Faut-il y voir, tel que nous le suggère ce fragment, le point zéro d'une forme monétaire à venir, fruit de la pensée de trois personnes ? Si nous avons là, au travers de cette narration, un acte de création, ce n'est pas pour autant que l'on puisse dater l'origine de cette forme monétaire, encore moins limiter la « paternité » du projet à ces trois hommes. Loin d'être un moment anecdotique, cependant cette rencontre a le rang d'événement, elle est bifurcation dans un procès historique complexe, et ces trois hommes sont, dans cet acte, les représentants de ce processus. Problématiser ce moment, nous interroger sur le statut de ces discussions et de ces personnages par rapport à la forme monétaire revient à nous demander comment s'est créée la monnaie de la convertibilité, en s'interrogeant sur le processus de création et les liens qui se nouent entre les différents moments de cette création. Cela implique bien évidemment de ne pas voir la création monétaire uniquement dans le moment où la monnaie est matérialisée, où elle est mise en circulation, mais de la comprendre également en lien avec les discussions qui condensent, en cette soirée du 17 mars 1991, des années de conflits d'intérêts politiques, économiques et

3. Avocat et ami de Domingo Cavallo. Il aura la responsabilité de la rédaction d'une grande partie des lois économiques lorsque Cavallo sera ministre de l'Économie.

discursifs. Ce n'est donc pas la décision qui sera l'objet de notre attention, mais le procès historique de création.

Pour ce faire nous allons, dans ce texte, décomposer ce moment, donner à ces quelques heures toute la densité d'un processus préalable qui se cristallise et se rend présent dans cet appartement vitré d'une grande avenue de Buenos Aires. Nous allons reconstruire d'une certaine façon la généalogie de ces idées et de leurs rapports avec d'autres idées, les relations de pouvoirs dans lesquelles elles s'inscrivent et avec lesquelles elles interagissent. Aboutissement d'un processus, ce moment est également le début d'une rupture dans l'histoire de la monnaie. Les débats parlementaires autour de la convertibilité s'inscrivent dans la continuité de cet acte de création.

La création monétaire comme « rencontre »

« Nous n'étions que trois personnes à ce moment-là. Cavallo, Liendo et moi », indique Juan José Llach. Cette insistance sur le nombre réduit des présents, selon ceux qui « étaient présents », revient régulièrement dans les entretiens réalisés[4]. Pourtant lorsque nous posons la même question sur « le processus d'adoption de la convertibilité » aux absents de ce moment, ils insistent d'avantage sur le caractère processuel, sur les discussions de long terme à l'origine de cette « création ».

Outre l'interprétation psychologisante que l'on peut en faire en terme de valorisation des « ego », cette différence nous invite non pas à nier l'importance de l'instant, mais à le restituer dans une trajectoire qui permette de mieux l'interpréter. Car c'est bien une interprétation du moment que nous voulons réaliser, afin de le déplier, de le défroisser, pour en apprécier les différentes facettes.

Ce moment se caractérise au premier regard par la « rencontre » de trois hommes, mais une approche plus minutieuse rend compte de la densité de ces trois personnes et de leurs relations qui, les dépassant, les inscrivent dans des structures sociales complexes. Pour les observer, nous n'allons pas le décrire comme « un cliché », une photographie figée que nous

4. Outre les sources publiées Domingo Cavallo, Pasión por crear, *Buenos Aires, Planeta, 2001, nous avons utilisé essentiellement pour ce texte les entretiens réalisés à Horacio Liendo, Juan José Llach, Juan Carlos de Pablo, Benjamín Roque Fernández, Alfredo Canavese et Daniel Heyman (Tous ces entretiens ont été réalisés entre octobre 2005 et janvier 2006 dans le cadre d'une thèse de doctorat en cours à l'EHESS sous la direction de Christian Comeliau).*

aurions reconstruite *a posteriori*, mais plutôt comme une peinture, dont l'épaisseur des traits, la texture et la superposition des couches donne un effet sensoriel qui ne cache pas la profondeur de ce qui est représenté, mais au contraire la révèle.

Ces individualités présentes seront ainsi interprétées comme des trajectoires qui se croisent, se mélangent, se superposent par instants, et qui portent en elles toute leur histoire qui est également celle des rapports sociaux dans lesquels elles s'inscrivent. Les discussions qui ont lieu ne seront pas écoutées exclusivement comme celles des corps qui les prononcent, mais comme des rapports sociaux différents et contradictoires exprimés dans ce moment. La reconstruction de cette rencontre, quoique créant l'illusion d'une décision qui se cache sous les traits de l'accord, sera donc plutôt lue depuis les conflits qui la traversent, d'une négociation autour d'un ensemble d'idées et de la volonté de les appliquer. Nous verrons ce moment comme une rencontre de rapports sociaux contradictoires, mis en perspectives, et s'inscrivant dans un procès de création qui ne s'achèvera que la loi votée.

Ainsi, les discussions mobilisées par ces trois hommes, ne peuvent être pensées dans une dimension cognitive pure, elles sont situées socialement, elles « sont élaborées au cours de processus d'échanges et d'interactions[5] ». Avant de nous attarder sur ces échanges et ses implications, il convient de voir comment ces derniers s'inscrivent dans la structure du régime cognitif collectif de la convertibilité[6] c'est-à-dire dans l'ensemble des champs qui participent à la production des représentations sociales qui construisent et/ou permettent l'existence de la convertibilité. Pour ce faire nous allons rendre compte des logiques d'autorisation du discours en vigueur en Argentine au moment où ces trois personnages se rencontrent, réinscrivant leurs discours dans le processus social de production de ces idées.

En s'inscrivant dans la continuité des travaux de Pierre Bourdieu, nous pouvons considérer que si « la science est le moins illégitime des pouvoirs symboliques[7] », en Argentine, la science économique est le moins illégitime des discours sur la société. Dans ce sens, le « savoir » mobilisé

5. *Serge Moscovici, « Des représentations collectives aux représentations sociales : éléments pour une histoire », dans Denise Jodelet,* Les Représentations sociales, *Paris, PUF, 1997, p. 99, cité dans Jean-Pierre Chanteau, « La dimension sociocognitive des institutions et de la rationalité : éléments pour une approche holindividualiste »,* L'Année de la régulation, *7, 2003, p. 65.*
6. *Frédéric Lordon et Bruno Théret, « Politique économique et régime des idées »,* Miméo Cepremap, *1998.*
7. *Pierre Bourdieu,* Ce que parler veut dire. L'économie des échanges linguistiques, *Paris, Fayard, 1982, p. 56.*

ce soir-là est un discours sur l'ensemble de la société dont la profondeur historique plonge ses racines en Argentine dans les premières décennies du XXe siècle. Même si rendre compte de la genèse du « savoir économique » et des « dépositaires autorisés » de ce savoir dépasse le cadre de ce texte, rappelons-en cependant quelques éléments.

Le « discours sur l'économie » commence à s'institutionnaliser avec la création en 1913-1914 de la première faculté d'économie à l'Université de Buenos Aires[8]. Le « savoir économique » se codifie, devenant accessible à certains, excluant ceux qui ne sont pas « capables » de le produire, et cela en particulier autour des premières revues de sciences économiques[9]. À partir des années 1930 à travers des figures comme celle de Raúl Prebisch, de Alejandro Bunge ou de Federico Pinedo, « l'économiste » commence à prendre une place prépondérante dans la politique argentine, à tel point que la création de la Banque centrale en 1935 sera le fruit du travail insistant de Prebisch, désireux, suite à des lectures accidentelles de Keynes[10], et riche d'expériences d'intervention et de conseil politique, de pouvoir mener des politiques contracycliques. Les dépositaires du « savoir économique » ne sont plus les « comptables » ou les « avocats », mais surtout les « économistes ». Ils deviennent les seuls à pouvoir agir sur les politiques économiques et notamment sur les politiques monétaires, objet jugé trop complexe pour être laissé entre les mains de profanes. Cette « spécialisation » se fait cependant dans ces premières décennies du XXe siècle sous la tutelle d'un pouvoir politique entre les mains de juristes qui soumettent encore les « lois économiques » aux « normes du droit ». Après la chute de Perón en 1955, la hiérarchie entre « savoir économique » et « savoir juridique » tend à s'équilibrer jusqu'à la fin des années 1960 début des années 1970, où la question de la dette externe et l'inflation occupent une place tellement centrale dans l'agenda politique, que les « spécialistes » de la question prennent le dessus dans la hiérarchie des « dépositaires de savoirs » spécialisés au sein de l'État. La figure de Martinez de Hoz comme ministre de l'Économie du gouvernement militaire de 1976, ou de Grinspun et de Sourouille, sous le gouvernement d'Alfonsin rendent compte de cette suprématie du ministère de l'Économie sur les

8. Federico Neiburg et Mariano Plotkin (dir.), Intelectuales y expertos. La constitución del conocimiento social en la Argentina*, Paidos, Buenos Aires, 2004.*
9. La Revue d'économie argentine *et la* Revue de sciences économiques. *La première très liée aux secteurs industriels et à la politique. La seconde considérée plus universitaire diffusera en Argentine la pensée mathématisée sur l'économie.*
10. Raúl Prebisch découvrira les premiers travaux de Keynes en lisant le journal au cours d'une mission officielle pour la signature du pacte Roca-Runciman en 1933.

autres cabinets du gouvernement, suprématie qui accompagne la centralité de la question de l'inflation et de la crise économique dans l'agenda politique[11]. Quelle que soit leur perspective théorique ou politique, tous ont dû « innover » et appliquer des mesures de politiques monétaires pour faire face à la « perte de valeur » de la monnaie.

C'est ce que vont faire ces trois personnages. Ils vont innover dans un processus de création collective. Cavallo est alors ministre de l'Économie et cet « adoubement » va jusqu'à un transfert considérable de pouvoir. Sous prétexte « d'urgence économique » il aura des prérogatives d'action par décret que peu de ministres peuvent mobiliser. Il n'est pourtant pas seul à définir le contenu de la convertibilité et il aura recours au processus législatif pour mener à terme la création monétaire. Il convoque chez lui, un juriste, spécialiste des crises économiques, Horacio Liendo et Juan José Llach, auteur de textes de référence sur les hyperinflations[12]. Ils sont tous les trois imbus de ce « savoir autorisé » spécifique autour du problème de l'hyperinflation et des questions monétaires.

Il ne faudrait cependant pas voir ici une sorte de « *dream team* » orthodoxe de la monnaie, mais, comme nous allons le voir, les représentants de rapports sociaux qui s'articulent autour du « savoir autorisé ». Ils s'inscrivent dans un régime cognitif collectif[13] et leur « rencontre » est celle des rapports sociaux qui les traverse.

Tout comme dans le cas français, nous retrouvons cinq champs spécifiques qui constituent le régime cognitif collectif : le champ académique, le champ administratif, le champ politique, le champ « publiciste » (média et édition) et le champ des intérêts économiques. Il faut ajouter un champ dans le cas argentin, celui des organisations internationales. En effet nous ne pouvons parler seulement en termes d'influence internationale dans les champs académiques, politique ou administratif car les organismes internationaux ont un rôle très direct. Nous reprendrons rapidement un à un ces différents champs en regardant le rôle que jouent les « dépositaires du savoir économique autorisé » dans chacun d'eux.

11. Mariana Heredia, « El proceso como bisagra. Emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático : FIEL, FM, CEMA », dans Alfredo Pucciarelli, Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura, *Buenos Aires, Siglo Veintiuno, 2004.*

12. Juan José Llach, The Institutional and International Character of Hyperestabilization Processes. The Case of Germany after 1923 and some Lessons for Argentina, *Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella, 1985.*

13. Frédéric Lordon et Bruno Théret, « Politique économique et régime des idées », art. cité.

Dans le champ académique, les pôles traditionnels de production théorique des organismes publics (Université de Buenos Aires, Conicet, équivalent du CNRS français) jouent dans ce régime un rôle secondaire qui pourrait être associé d'une part à une sorte de chambre d'enregistrement de ce qui est produit dans les institutions réputées d'excellence ou, d'autre part, assimilé à une forme de résistance qui est cependant laissée de côté par la presse, le monde politique ou par le monde académique lui-même.

En revanche, parmi les institutions phares de la période se trouve l'Université du CEMA (Centre d'études macro-économiques de l'Argentine) fondée en 1978. Le président de cette université privée, Carlos Rodriguez, parviendra à être vice-ministre de l'Économie de 1996 à 1999. Sa filiation avec l'École de Chicago est directe puisqu'il y fit son Ph. D. en économie à l'Université de Chicago où il enseignera pendant plusieurs années. Il sera également chercheur invité au Fonds monétaire international et à la Banque mondiale. Benjamin Roque Fernandez, provenant de cette université sera directeur de la Banque centrale pendant la gestion de Cavallo, puis son remplaçant au ministère de l'Économie en 1996. L'Université du CEMA est particulièrement liée aux secteurs financiers internationaux et fut pendant longtemps le défenseur de la dollarisation comme forme de sortie de l'hyperinflation.

En lien avec cette institution nous trouvons un ensemble d'auteurs liés à l'Institut Torcuato Di Tella et plus tard à l'Université Torcuato Di Tella qui occuperont une position dominante dans le champ académique. Pour en citer certains, on trouve des auteurs comme Guillermo Calvo, Alfredo Canavese, et Juan José Llach. Précisons que derrière ces institutions apparaît la Fondation Torcuato Di Tella[14], étroitement liée à la Fondation Ford[15] et aux milieux industriels, elle aura une grande influence dans le financement de la recherche et de pôles d'excellence notamment dans le sens des intérêts des groupes économiques industriels de Buenos Aires.

Autre organisation profondément liée au pouvoir de Buenos Aires et au monde des affaires de la capitale : la Fondation FIEL (Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas). Fondée dans les années 1960 entre autres par la Bourse de Buenos Aires et la Chambre de commerce, cette institution est très proche des organismes internationaux et donnera naissance à de nombreuses analyses favorables à la convertibilité.

14. Yves Dezalay et Bryant Garth, La Mondialisation des guerres de palais, *Paris, Seuil, 2002, p. 195.*
15. Enrique N'haux, Menem-Cavallo. El poder Mediterráneo, *Buenos Aires, El Corregidor, 1993.*

Dernier espace académique important, la Fundación Mediterranea. Plus proche des intérêts de la bourgeoisie provinciale[16], elle jouera cependant un rôle central dans la mise en place du plan de convertibilité. De ses couloirs provient justement Domingo Cavallo qui dirigera dès 1977, l'Institut d'études économiques sur la réalité argentine et latino-américaine (Ieeral) dont l'origine remonte à l'Alliance pour le progrès[17].

Ces deux dernières fondations ainsi que l'Université du CEMA jouent un rôle central dans le régime cognitif collectif, car on les retrouve dans tous les autres champs qui le constituent.

Soulignons que l'un de leurs points communs est, comme en témoigne les cursus de ses principaux professeurs et chercheurs, que ces universités et centres de recherche privés sont étroitement liés aux universités nord-américaines et en particulier à l'Université de Chicago puisqu'une grande majorité de ses docteurs en sont issus.

Dans le champ administratif de la convertibilité, ces institutions sont largement présentes. Si nous nous limitons à la Banque centrale et au ministère de l'Économie, les deux voient la qualité de leur personnel se transformer progressivement par l'influence de ces centres de formation et de recherche. Il faut rappeler ici que les formations spécialisées et publiques de fonctionnaires sont très marginales et les concours rares. Le système fonctionne suivant des logiques de cooptation dans le cadre de règles hétérogènes dans la sélection du personnel. Si une sociologie précise de ces économistes dans l'administration reste encore à faire, nous pouvons souligner la prédominance de ces institutions dans le recrutement. Pour la Banque centrale, c'est l'Université du CEMA qui devient le centre de recrutement par excellence puisque ceux qui souhaitent rentrer à la Banque centrale pendant le gouvernement de Menem doivent impérativement être titulaires du Master en finance que proposait cette institution. Ainsi, assez rapidement, les équipes de conseillers et chercheurs ainsi que les fonctionnaires plus stables vont provenir de cette université. En ce qui concerne le ministère de l'Économie, c'est essentiellement la Fundación Mediterranea qui fournira les ressources humaines nécessaires pour gérer le plan de convertibilité[18].

Le personnel existant est progressivement remplacé, rentrant dans un système de « recyclage » qui implique les organismes internationaux

16. Julio César Neffa Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996), *Buenos Aires, Eudeba, 1998, p. 329.*
17. Yves Dezalay et Bryant Garth, La Mondialisation des guerres de palais, op. cit., *p. 196.*
18. Domingo Cavallo, Pasión por crear, op. cit..

et notamment le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD). De nombreux experts passeront par cette institution qui, grâce à des accords passés par l'État devient son agence d'expertise et jouera le rôle de cooptation intellectuelle au profit de l'ordre en vigueur, par le biais de l'impératif de forme et de contenu qu'impose le contrat d'expertise, logique bien connue des milieux académiques.

Par ailleurs, dans le champ des organismes internationaux, les organismes de financement international, la Banque mondiale, le Fonds monétaire international, et la Banque interaméricaine de développement ont joué un rôle de soutien et de légitimation postérieur à l'adoption du régime de la convertibilité. Dans un premier temps ils seront peu disposés à accepter cette nouvelle monnaie. Les « effets » engendrés par le régime auront raison de leurs premiers doutes, transformant rapidement l'Argentine en leur « meilleur élève ». Peut-être y a-t-il eu ici une récupération du « succès » de la convertibilité par les organismes internationaux plus qu'une action directe sur sa création. Contrairement à ce qu'une lecture lointaine pourrait suggérer, si la convertibilité peut s'inscrire dans les logiques du Consensus de Washington, ce n'est qu'une fois instaurée qu'elle sera reconnue comme telle par les organismes internationaux. Les premiers temps, la convertibilité est vue comme un « anachronisme » dans un monde « flotationniste ». Une fois comprise comme fonctionnelle au paiement de la dette et aux capitaux internationaux, le premier jugement sera révisé et les organismes internationaux joueront un rôle central dans la légitimation du régime monétaire.

Dans le champ politique les postes de responsabilité sont encore occupés par des avocats. Rappelons que les principaux partis en Argentine, l'Union civile radicale et le Parti justicialiste (péroniste), sont des partis populaires qui couvrent un large spectre idéologique. Si l'on trouve, dans ces deux partis, des courants libéraux proches des intérêts économiques des groupes concentrés de l'économie, il n'y a pas de parti dont la durée dans le temps permette de le considérer comme représentant exclusif de ces intérêts. Même dans le cadre de la convertibilité, comme le rappelle Ricardo Sidicaro, l'appui du péronisme en tant que parti ne sera que marginal et s'explique par la volonté de rester au pouvoir, plus que par un appui idéologique[19].

Malgré cela, rappelons que Juan José Llach faisait partie la « rénovation péroniste », un groupe politique qui prétendait renouveler la doctrine

19. Ricardo Sidicaro, Los tres peronismos, *Buenos Aires, Siglo Ventiuno, 2002.*

péroniste. Ses travaux sur le plan Pinedo[20] seront d'ailleurs à l'origine du virage dans la conception du développement en Argentine. Dans ce texte Llach, analyse une proposition élaborée par Federico Pinedo en 1940 – qui ne verra jamais le jour – de réorienter le modèle économique par une croissance et une industrialisation tirées par les exportations. Là où le péronisme pensait la croissance en donnant la priorité au marché intérieur, cette proposition, sans renoncer à l'industrialisation, prétendait le faire en ouvrant les frontières. Llach sera l'un des artisans de cette reformulation de la doctrine et l'un des représentants de ce « nouveau péronisme[21] ».

Dans le champ des intérêts économiques les « dépositaires du savoir économique autorisé » jouent un rôle très particulier. Pour comprendre la structure de ce champ, il faut le mettre en perspective avec ce que furent les deux premières années du gouvernement de Menem entre 1989 et 1991 sur lesquelles nous reviendrons brièvement par la suite. Ce dernier arrive au pouvoir avec un appui très fort du capital concentré national comme celui de Bunge & Born, Loma Negra, Perez Companc ou Macri[22]. Les liens sont tels, que le ministère de l'Économie est déposé entre les mains de Miguel Roig puis Nestor Rapanelli, tous deux représentants de Bunge & Born[23]. Dans ce cas ce sont les « dépositaires d'un savoir pratique sur l'économie » qui sont au pouvoir. Cela ne va pas durer. Ils seront critiqués par les « dépositaires du savoir autorisé » pour ne pas « savoir résoudre l'inflation » et, sous les pressions des détenteurs de la dette argentine, se met en place la loi d'urgence économique et de réforme de l'État qui prévoit le transfert des actifs publics vers le privé afin de « faciliter » le paiement de la dette externe. Cependant, la variation du change et l'augmentation des tarifs publics entraîne une nouvelle hyperinflation qui amènera Domingo Cavallo au ministère de l'Économie. À partir de

20. Juan José Llach « El Plan Pinedo de 1940, su Significado Histórico y los Orígenes de la Economía política », Desarrollo Económico, *23 (92), 1984.*
21. Ricardo Sidicaro, Los tres peronismos, op. cit.
22. Bunge & Born est considéré dans les années 1990 comme la plus grande multinationale d'origine argentine. Faisant partie du holding Bunge International Ltd, c'est l'une principale entreprise commerciale de matières premières et essentiellement de soja. Loma Negra est alors l'entreprise numéro un de ciment en Argentine, avec une activité très forte dans la construction. Perez Companc est la principale entreprise pétrolière de l'Argentine. Le groupe Macri concentre alors son activité dans la construction mais pendant les années 1990 va être l'un des principaux bénéficiaires des privatisations, en particulier du courrier, et de concessions d'autoroutes.
23. Mario Rapoport et al., Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000), *Buenos Aires, Ediciones Macchi, 2000, p. 946.*

ce moment-là les intérêts en jeu changent. Comme le souligne Eduardo Basualdo[24], le conflit social ne passe plus par le rapport entre le pouvoir économique concentré et les salariés, mais par le rapport entre pouvoir économique national concentré et les propriétaires de la dette externe et du capital international. Cela se traduit dans un premier temps par une résistance de certains groupes économiques mais qui reste cependant marginale. La Confédération générale des entreprises (CGE) affaiblie, c'est l'Union industrielle argentine (UIA) qui assumera le rôle d'intermédiaire avec le gouvernement, avec une position assez conciliante. Et pour cause, le gouvernement menaçait tout secteur économique rebelle d'ouvrir les frontières pour ses produits, menace qui, avec des vents de dollarisation soufflant sur leurs têtes, avait des effets coercitifs. Les groupes économiques qui vivaient de l'État et qui étaient menacés par les privatisations seront étroitement associés à ces dernières, ce qui permettra de jeter des ponts entre le pouvoir économique national et le pouvoir économique international[25]. Dans ce nouveau conflit, le ministère de l'Économie jouera un rôle de médiateur dans lequel il représentera politiquement à la fois les intérêts des groupes économiques nationaux et les groupes économiques internationaux, et particulièrement les propriétaires de la dette argentine.

Dans le champ publiciste, des économistes professionnels accèdent au métier de journaliste occupant un rôle central dans les débats publics sur l'économie. Les discussions économiques atteignent d'ailleurs dans la presse un niveau assez élevé, faisant écho aux connaissances économiques de la population, supposées également de bon niveau. Outre la presse à prétention universelle où l'on trouve essentiellement *Clarin*, *La Nación* et *Pagina 12*, certains médias ont joué un rôle particulièrement important dans le soutien et la légitimation de la convertibilité. Il en est ainsi, à titre d'exemple, des journaux *Ambito Financiero* ou *Info BAE* qui étaient assez récalcitrants dans les premiers temps, mais qui adhéreront rapidement à la convertibilité. Les journalistes qui s'expriment dans ces colonnes, interviennent également à la radio, en particulier *Radio 10* et à la télévision, en particulier *Canal 9*. Il faut ici préciser que ces moyens de communication étaient étroitement liés à Carlos Menem. Ce dernier a en effet pratiquement « offert » ces médias à Daniel Hadad, jeune et ambitieux journaliste qui construira un empire médiatique grâce à cette

24. Eduardo Basualdo, Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina, *Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes, 2001.*
25. Mario Rapoport et al., Historia económica, política y social de la Argentina, op. cit., *p. 947.*

relation privilégiée et son soutien envers le président de la République. Il faut dire qu'aussi bien *Radio 10* que *Canal 9* étaient parmi les médias les plus diffusés et écoutés en Argentine. Dans cet ensemble de médias, nous retrouvons les « économistes autorisés » qui appartiennent aux centres de recherche et universités mentionnés ci-dessus.

Remarquons avant tout que ces six champs sont très imbriqués et que la densité du réseau des économistes est telle que le régime cognitif collectif de la convertibilité peut être caractérisé par son faible degré de différenciation. Cependant, malgré cela, on ne peut pas dire que les économistes autorisés aient le monopole de la violence symbolique, ne serait-ce que parce qu'ils ont besoin du politique, pour les instituer, et des secteurs économiques, à la fois pour « financer leur prestige », mais également pour leur donner une fonctionnalité dans l'ordre politique grâce aux intérêts qu'ils représentent. Le régime cognitif collectif prend bien la forme d'un oligopole[26].

Ce régime cognitif collectif traverse les discussions et nos trois personnages cette soirée du 17 mars 1991. Cette « rencontre » est donc celle des conflits de ce régime tout en sachant que les hiérarchies en son sein sont à la faveur de Cavallo, ministre de l'Économie. Cavallo[27] condense en effet en lui la trajectoire type de l'autorisation. Docteur en économie avec « tous les honneurs » de l'Université nationale de Córdoba, l'une des plus « réputées » du pays, à l'âge de 21 ans, à 24 ans il était directeur de la Banque de la province de Córdoba. En 1977 il achève un Ph. D à Harvard. Il a alors 31 ans et va fonder et diriger cette même année l'Ieeral de la Fundación Mediterranea suite à la proposition d'un groupe d'entrepreneurs de Córdoba. En 1982, pendant le gouvernement militaire, il sera président de la Banque centrale. C'est pendant cette période que Horacio Liendo (père), ministre de l'Intérieur, lui présentera son fils qui sera depuis lors conseiller juridique de Cavallo à la Banque centrale et par la suite « l'homme de droit » de Cavallo.

Horacio Liendo[28], avocat depuis 1977, est un spécialiste de droit économique. Sa thèse de doctorat de l'Université nationale de Buenos Aires, qu'il terminera en 1986 porte justement sur « l'urgence économique ». Il connu le monde « économique » sous différents angles puisqu'il a été président de l'entreprise Vicente Robles S.A. de 1979 à 1981 avant de faire

26. Frédéric Lordon et Bruno Théret, « Politique économique et régime des idées », art. cité.
27. http://www.cavalo.com.ar.
28. http://www.politicayactualidad.com.

son expérience politique directe à côté de Cavallo à la Banque centrale. Leurs trajectoires ne cesseront de se croiser depuis lors.

Juan José Llach[29] pour sa part a une formation en sociologie et en économie. Il ne fera aucun doctorat, mais a une trajectoire comme chercheur au sein de l'Ieeral de 1982 à 1985, puis à l'Institut Torcuato Di Tella de 1985 à 1989. Ses travaux pendant cette période porteront sur les problèmes de travail et d'emploi mais également et surtout sur les expériences historiques et les discussions théoriques sur la stabilisation des hyperinflations.

Leurs trois trajectoires sont différentes, mais se croisent au sein de la Fundación Mediterranea ou au moment des responsabilités politiques au sein d'institutions économiques. Ces parcours font de ces trois personnages les « dépositaires d'un savoir économique autorisé » mais également les représentants des tensions sociales qu'expriment leurs relations au monde des entreprises, avec certains secteurs de la politique argentine et dans les milieux académiques où ils publient et circulent.

Ces tensions vont s'exprimer au sein du régime cognitif collectif de la convertibilité autour d'un conflit sur la forme monétaire souhaitée. Depuis 1989 l'idée avance dans différents groupes de travail au gré des conflits politiques du moment. Ces derniers, loin d'être un « con-texte » de ce qui se dira ce soir d'automne 1991, en structurent en grande partie les enjeux de ce moment, et seront tout aussi présents que ces trois corps qui se rencontrent.

La création monétaire comme processus

Trois personnes dans un même lieu et avec un propos clair : « lancer la convertibilité ». S'il ne s'agissait là que d'une décision, ce moment aurait été aussi bref qu'inintéressant. Car *in fine* lorsque Cavallo convoque ses deux amis à son appartement, la décision est déjà prise. Le grand enjeu de cette soirée ce n'est pas le fait de savoir si l'on décide ou pas quelque chose qui, se limitant à une alternative binaire serait bien pauvre, mais le contenu de cette chose dans notre cas la convertibilité. Si par ailleurs cette convocation a un sens c'est parce que ce contenu n'est pas encore défini, il faut faire des choix.

29. *http://www.iae.edu.ar.*

Et pour comprendre la teneur des discussions nous sommes obligés pour le moment de revenir quelques années auparavant, en 1989, plus précisément pendant la campagne des élections présidentielles.

Il convient à cet effet de rappeler comment Domingo Cavallo se rapproche de Carlos Memen avant de devenir le chef de son équipe d'économistes, ce qui n'est pas évident compte tenu de sa trajectoire politique. Au moment des élections internes du péronisme pour choisir le candidat aux présidentielles de 1989, Cavallo avait un mandat de député national indépendant pour la province de Córdoba, mandat obtenu en 1987, entre autres, du fait de ses rapports et des liens de la Fundación Mediterranea, avec José Manuel De La Sota[30]. Ce dernier était candidat aux élections internes du parti justicialiste comme suppléant de Antonio Cafiero qui se présentait alors contre Carlos Menem.

Antonio Cafiero, étant lui-même économiste, avait ses opinions formées sur la politique économique, opinions qui selon Cavallo n'étaient pas concordantes avec les siennes[31]. Ainsi, de façon paradoxale, Cavallo faisait parti des députés proches de De La Sota mais en même temps était vu par les ménémistes comme porteur d'idées économiques différentes de celles de Antonio Cafiero.

Par ailleurs, Cavallo rencontrait régulièrement Menem depuis 1982 lors des réunions organisées à Córdoba pour présenter les travaux de la Fundación Mediterranea et ils se devaient, selon Cavallo[32], un respect mutuel. Une fois les élections internes résolues à la faveur de Menem, le candidat présidentiel prépare son équipe économique de campagne et offre à Cavallo sa direction. Ce dernier convoque entre autres, afin de travailler à l'élaboration du programme du candidat, Horacio Liendo, Juan José Llach, Ricardo Lopez Murphy, Alfredo Cannavese. À partir de la mise en place de ce groupe, qui, remarquons-le, ne se superpose pas avec l'équipe de la Fundación Mediterranea, une dynamique de réunions commence à se mettre en place. Juan José Llach se réfère à ces dernières comme suit :

> « Ce furent des réunions qui ont eu lieu aux mois de mars, avril, mai 1989 auxquelles participaient... Cavallo venait parfois, mais principalement y allait Liendo, collaborait également avec des idées à ce moment Lopez Murphy, parfois y allait également Carlos, etc. Bon et il y avait cette idée de comment on pouvait monter un système de

30. *Enrique N'haux,* Menem-Cavallo. El poder Mediterráneo, op. cit.
31. *Domingo Cavallo,* Pasión por crear, op. cit., *p. 131.*
32. Ibid., *p. 132.*

convertibilité. Là est venu Horacio Liendo qui avait écrit un projet, un projet assez préparé. Je n'étais pas si sûr que c'était une bonne idée de le préparer comme une loi, parce que ça donnait trop de rigidité au système. Quand tu fais une loi c'est plus rigide. »
(Entretien avec Juan José Llach, 30 janvier 2006)

Ainsi contrairement à l'idée souvent avancée dans la littérature sur ce sujet, supposant que la convertibilité était un plan déjà prévu par le « laboratoire » de la Fundación Mediterranea[33], selon les entretiens réalisés, l'idée de la convertibilité proviendrait surtout de l'apport de Horacio Liendo. Cela nous invite à placer la discussion sur l'origine du projet de la convertibilité non pas exclusivement dans le problème de la « profession des économistes » ou dans certains *think tanks* mais dans une dynamique plus complexe. Au-delà de la discussion factuelle sur le lieu de création du projet (qui a malgré tout son importance), l'enjeu qui apparaît autour de ce fait renvoie à la logique de création du projet monétaire. Ce n'est pas celle d'un espace « extérieur » aux processus politiques, d'un ordre technocratique qui viendrait pénétrer l'ordre de la politique de toute sa puissance conquérante. Malgré le fait que nous observons des pratiques spécifiques autour de la construction du projet monétaire, elles s'inscrivent dans le processus politique lui-même, où l'appartenance et les liens avec un *think tank* sont plus liés à des processus d'autorisation des personnes présentes qu'à la création du projet en soi. Tel que nous l'avons décrit précédemment, le régime cognitif collectif ne se superpose pas uniquement aux fondations privées.

À y regarder de plus près, l'idée de la convertibilité n'était pas très présente dans les milieux universitaires et malgré les antécédents historiques de convertibilités[34] on ne retrouve alors que peu d'études et cela malgré sa dimension problématique[35]. C'est dans sa thèse de doctorat de 1983, publiée en 1990[36], que Horacio Liendo travaille la convertibilité lancée par Carlos

33. *José Natanson,* Buenos muchachos. Vida y obra de los economistas del establishment, *Buenos Aires, Libros del Zorzal, 2005 ; Yves Dezalay et Bryant Garth,* La Mondialisation des guerres de palais, op. cit.
34. *Guillermo Vittelli,* Las seis convertibilidades de la moneda argentina : la reiteración de una misma historia, *Mimeo, 2005.*
35. *Il y a peu d'études sur la monnaie en Argentine malgré l'importance de la problématique : Emilio Hansen,* La moneda argentina, *Buenos Aires, Sopena, 1916 ;* Actualidades monetarias, *Buenos Aires, Imprenta de García Santos, 1930 ; José Panettieri, « Devaluaciones de la moneda (1822-1935) »,* Ceal, *22, 1983 ; John Williams,* Argentine International Trade under Inconvertible Paper Money. 1880 to 1900, *Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1920.*
36. *Horacio Liendo,* Emergencia Nacional y Derecho Administrativo, *Buenos Aires, Editorial Centro de Estudios Unión para la Nueva Mayoría, 1990.*

Pellegrini. Portant sur « L'urgence nationale et le droit administratif », on y trouve des analyses des crises de 1890, 1930 et 1980, sur la base desquelles Horacio Liendo va fonder sa proposition, et qui lui vaudront d'ailleurs une certaine incompréhension de la part des autres membres du groupe :

> « J'ai été surpris de voir qu'il n'y avait pas beaucoup de connaissance, c'est-à-dire, aujourd'hui la connaissance de la convertibilité est très diffusée, et nombreux sont ceux qui ont eu recours aux antécédents historiques, mais à ce moment, malgré le niveau des interlocuteurs il n'y avait pas une grande connaissance de la convertibilité. Disons que nous étions dans un monde post-crise de Bretton Woods, c'est-à-dire, post-flottement des années 1970, du 72, c'était un monde totalement flottationniste et ils n'avaient pas à l'esprit ces concepts. Ils les considéraient comme quelque chose d'ancien, archaïque, disons, pas très sophistiqué. Mais, à mesure que nous analysions ses avantages pour l'Argentine, je dirais que s'est produit un clair consensus dans le groupe selon lequel le système pouvait fonctionner. »
> (Entretien avec Horacio Liendo, 12 décembre 2005)

Cependant, malgré cette méconnaissance, le « consensus », dont nous parle Horacio Liendo, n'est pas surprenant, compte tenu des discussions théoriques qui circulent alors sur les politiques de stabilisation en période d'hyperinflation. Elles sont synthétisées par la question que pose dans ses travaux Juan José Llach[37] sur le dilemme entre la proposition de Dornbusch et celle de Sargent. Il se demande alors, face à une hyperinflation, « que faut-il faire en premier : fixer le taux de change à la Dornbusch[38] ou annoncer le changement de régime monétaire-fiscal à la Sargent[39] ? ». Le projet de la convertibilité envisagera de mener les deux à la fois et malgré les critiques et les divergences émises par certains groupes favorables à une dollarisation complète de l'économie, comme le groupe du CEMA[40], l'idée n'est guère contradictoire avec ce dilemme classique, elle le résout.

37. Juan José Llach, « La Naturaleza Institucional e Internacional de las Hiperestabilizaciones » Desarrollo Económico, *26 (104), 1987.*
38. Rudiger Dornbusch, « Freno a la hiperinflación : lecciones sobre la experiencia alemana de los años 1920-1930 », dans Rudiger Dornbusch, Estabilidad y crecimiento de la economía argentina, *Buenos Aires, Adeba, 1985.*
39. Thomas Sargent, « The End of Four Big Inflations », dans Thomas Sargent, Rational Expectations and Inflation, *New York (N. Y.), Harper & Row, 1986.*
40. Jorge Ávila, « Comentarios a "las hiperestabilizaciones sin mitos" de Juan José llach », BCRA, XII Jornadas de Economía Monetaria y Sector Externo, *septembre 1990, dans Jorge Ávila (dir.),* Convertibilidad. Fundamentación y funcionamiento, *Buenos Aires, Cema, 1997.*

Outre la prudence de Llach sur l'idée selon laquelle la convertibilité devait prendre forme de loi, la divergence la plus claire, paradoxalement, peut alors se trouver chez Cavallo qui était plus proche d'une double monnaie mais qui, selon les témoignages, ne participera que ponctuellement aux discussions du groupe. Cette divergence tient au rôle octroyé aux institutions économiques et au droit dans la pensée de Cavallo qui l'éloigne de ses collègues du CEMA et qui est essentiel pour comprendre la logique profonde du projet de la convertibilité finalement adopté. En effet Cavallo défend la position selon laquelle il faut créer des institutions économiques nationales, et s'oppose en ce sens à la dollarisation complète, à la disparition de la monnaie nationale. Même si cette hypothèse était envisagée en cas d'échec de la convertibilité, elle était considérée comme un recours de dernière instance. Nous reviendrons dans la partie suivante sur cette question, mais retenons que les travaux du groupe s'articulent autour de l'idée de Horacio Liendo qui rédige comme base de la discussion, un projet de loi qui ne sera jamais présenté devant le Congrès de la Nation mais qui contient déjà tout l'esprit du projet de la convertibilité et qui sera le point de départ des discussions lors de la rencontre des trois hommes.

Ce texte porte le titre de « projet de création du nouveau système monétaire argentin ». La création devant être ici comprise comme l'intention de créer un système monétaire nouveau, qui ne se réalisera que plus tard, ce qui donne tout son sens à la notion de « projet » qui est ici mobilisée. Le titre I porte sur « la caisse de conversion », « créée afin de s'occuper de la conversion et de l'amortissement de monnaies de cours légal convertibles » (article 1). Il est alors prévu de transférer toutes les réserves métalliques et en devises étrangères à cette caisse qui dépend du directoire de la Banque centrale mais est administrée par un gestionnaire général. Le taux de la convertibilité n'est alors pas fixé comme il est clairement établi dans l'article 10 : « une fois que les actifs s'équilibrent avec les passifs, le directoire de la Banque centrale, pourra, à la charge de la Caisse de conversion, donner des billets convertibles en échange de devises ou *vice versa*, avec l'objectif de fixer la valeur de la monnaie fiduciaire ». Ainsi il n'y a pas d'idée de rapport 1 à 1 entre le dollar et le peso mais, dans une perspective plus marchande, la volonté de fixer le taux de change en fonction de la compensation des passifs. La circulation du dollar n'y est pas envisagée, la monnaie nord-américaine n'est pensée que comme un des éléments de garantie du circulant monétaire.

Dans son titre II le projet prévoit un « impôt spécial sur les exportations »[41] avec l'objectif de créer des réserves nécessaires pour assurer l'appui de la nouvelle monnaie. L'équipe économique de Menem évaluait alors qu'il fallait 4 milliards de dollars en réserves supplémentaires afin de pouvoir émettre la nouvelle monnaie. Une période de transition était donc prévue à cet effet. Liendo évaluait qu'il y avait 1,5 milliard de dollars en or en réserve et que les 2,5 milliards manquants seraient octroyés par cet impôt sur une période approximative d'un an et demi, le temps de parvenir à l'équilibre. Cette disposition sur les réserves ne sera pas nécessaire deux ans plus tard, mais remarquons que dans son article 15, ce projet donnait au pouvoir exécutif la capacité de rétablir cet impôt extraordinaire si les réserves venaient à baisser.

Outre les dispositions techniques ici envisagées, ce qui nous intéresse est bien la volonté d'intervention de l'État dans la création de la monnaie et son « appui ». Car cette volonté n'est pas ancrée dans une vision sur les missions de l'État mais dans « l'état d'urgence économique » dans lequel se trouve l'Argentine et qui justifie une « exception », une vision différente du rôle de l'État. Cet état d'urgence est celui de l'hyperinflation ou plutôt comme le souligne Horacio Liendo lui-même : « la disparition de la monnaie ». La volonté de création monétaire est ici associée au constat de monnaie défunte, où l'État est à la fois responsable de la mort de la vieille monnaie, « par l'abus de politiques monétaires[42] » mais également responsable de la création d'une nouvelle monnaie dans cette période « d'urgence économique ». L'État intervient ici comme créateur d'institutions économiques et la référence exprimée n'est ni du domaine de la pure pensée libérale ni issue d'une pensée sur la nature interventionniste de l'État. L'État crée des institutions économiques pour se soumettre par la suite à elles. Cela apparaîtra clairement dans les discussions sur le « projet de loi de la convertibilité » entre législateurs et l'adoption par loi de l'impossibilité politique d'intervenir sur la monnaie[43].

Cette volonté créatrice envisage le nom de la nouvelle monnaie, le titre III du projet de loi portant sur « la création du peso » et l'adoption de son symbole : « $ ». Ce nom avait été par ailleurs objet de négociation. Menem, informé de l'idée de créer une nouvelle monnaie voulait l'appeler « le fédéral ». Cette question sera dès les premiers mois de 1989 objet de

41. L'impôt prévu était de 20 %.
42. Domingo Cavallo, Pasión por crear, op. cit., *p. 1961.*
43. Luis Moisset de Espanes, La ley de convertibilidad. Su estudio en el Congreso de la Nación, *Córdoba, Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba, Córdoba, 1991.*

discussions lors d'une réunion spécifique à la Fundación Mediterranea comme nous le raconte Horacio Liendo :

> « Qu'est-ce qui s'est passé alors ? Cavallo avait parlé avec Menem de cette idée de la réforme monétaire, après notre conversation de février de 1989. Et Menem avait été enthousiaste avec cette idée qui avait commencé à circuler. Il avait eu l'idée d'appeler "federal" le nouveau peso, la nouvelle monnaie. Alors Cavallo me dit à Córdoba : "bon, j'ai parlé avec Menem et, à Menem, l'idée lui plaît ; et il veut l'appeler le fédéral" et je lui ai dit ça va être un "bazar" ("*cambalache*"), on appelle bazar ici un négoce qui vend tout type de choses, variées, tout type de chose vieilles, et il y a un tango fameux qui popularise le terme de Discépolo "*Cambalache*". Et je lui dis, ça va être un "*cambalache*", chaque président constitutionnel va avoir l'idée de mettre en place une monnaie avec un nom différent, Alfonsín : el Austral, Menem : el Federal, il y a en a un autre qui va venir et qui va être contre Menem, et il va lui changer le nom. On court à notre fin. La monnaie est une institution permanente du pays, elle ne peut pas être modifiée par tous les gouvernements. Pourquoi ne pas lui mettre le nom historique de la monnaie qu'est le peso ? Mais bon il y a beaucoup de peso, figure-toi il y a le peso monnaie nationale, le peso argentin, le peso "loi 18.188" ; et moi je dis, bon, appelons-le peso tout court. Bon, ça me plaît dit Mingo [Domingo Cavallo]. Et là est resté le peso, de là vient le nom du peso. »
> (Entretien avec Horacio Liendo, 12 décembre 2005)

Cependant, dans ce projet, au-delà de la question du nouveau nom, l'adoption du peso n'impliquait pas une disparition de l'austral, le titre IV se référant de façon spécifique à la circulation de l'ancienne monnaie. Cette dernière devenait une monnaie non convertible, ayant toujours cours légal, mais aux usages limités. Les salaires, les impôts et les services publics ne pouvaient plus être payés en australes, et seuls les contrats passés dans cette monnaie avant cette nouvelle loi se maintenaient. Cette monnaie non convertible, l'austral se référait essentiellement aux transactions passées, suivant le système d'indexations des prix, et le peso convertible en dollar concernait les nouveaux contrats, le paiement des impôts, des services publics et des salaires. Cette double monnaie se référait en fait à trois monnaies. Une monnaie du passé, qui quoique morte, est chargée de gérer les dettes antérieures à la nouvelle monnaie ; la monnaie du présent le dollar, qui ne circule pas mais est mise en pratique dans la société comme unité de compte et, pour certains biens, comme moyen de paiement pour

faire face à l'hyperinflation ; et le peso, pensé comme monnaie du futur, dont la qualité est à construire à travers l'équation qui l'unifie au dollar et le fait qu'elle soit référée à toutes les nouvelles transactions de l'économie. Elle devenait littéralement une nouvelle monnaie, c'est-à-dire qui ne s'occupait que des nouvelles dettes-créances contractées dans la société. La circulation du dollar n'était en revanche pas envisagée.

Une fois Menem élu, ce projet aurait dû être, suivant les projections que s'en faisait le groupe, présenté par Cavallo comme ministre de l'Économie. Cela n'aura pas lieu et pour cause, Menem donne le ministère de l'Économie le 8 juillet 1989 au groupe économique Bunge & Born, représenté par Miguel Roig et, suite à son décès une semaine plus tard, à Nestor Rapanelli. Cavallo sera alors nommé au ministère des Affaires étrangères, le projet perdant petit à petit de son poids :

> « Celui qui est venu, c'est finalement Roig (comme toi), c'était un homme du groupe Bunge & Born, qui s'était rapproché de Menem, c'était un entrepreneur, il n'avait pas vraiment d'idées sur l'économie. Et bon nous avons eu beaucoup de réunions avec lui, et là s'est intégré… il avait été à quelques réunions, mais s'est intégré Guido Di Tella parce que Guido Di Tella allait être le vice-ministre de Roig. Là ils ont commencé à offrir le poste de président de la Banque centrale à Lopez Murphy qui a dit que non, et alors un jour Cavallo me demande si je voulais être le président de la Banque centrale. J'y ai beaucoup pensé, c'était vraiment une tâche très compliquée et difficile à ce moment. J'ai finalement dit oui et mon nom a été accepté, c'est sorti dans les journaux et nous avons eu plusieurs réunions avec Roig pour essayer de le convaincre de toutes ces idées, lui et Guido Di Tella surtout qui allait être le vice-ministre. Mais Roig n'était pas du tout convaincu de ces idées à tel point que peu avant le 8 juillet qui était le jour où Menem allait prendre ses fonctions, un jour on lui a dit avec Guido Di Tella "écoute Miguel tu penses vraiment de façon différente, alors il vaut mieux que tu cherches d'autres personnes". Et là il a nommé Orlando Ferreres, et alors… peu de temps après Gonzalez Fraga comme président de la Banque centrale. Comme tu sais Roig, est mort, le pauvre, 15 jours après la prise de fonctions et Rapanelli a pris sa place, également un homme du même groupe entreprenarial Bunge & Born. Et bon, moi je suis revenu à l'Institut Di Tella d'où je n'étais jamais parti »
> (Entretien avec Juan José Llach, 30 janvier 2006).

Constat d'un échec mais, pour nous surtout, témoignage d'un conflit, d'une bataille autour du projet à adopter qui n'est pas encore une loi. Les rapports de pouvoir et les décisions politiques qui ont pu motiver Menem n'apparaissent pas dans les entretiens, même si l'on peut faire l'hypothèse qu'il répondait aux engagements vis-à-vis de ceux qui l'avaient appuyé pendant la campagne électorale. Les intérêts matériels n'étaient pas représentés, ils étaient directement au ministère de l'Économie, même si, pour un « dépositaire autorisé du savoir économique » comme Llach, « ils ne savaient pas d'économie ».

Cela n'interdit cependant pas de voir un véritable conflit de projets économiques. C'est un projet contre un autre, qui crée une frontière claire entre différents groupes qui accèdent ou pas au pouvoir de décision sur les politiques économiques. Les économistes de Bunge & Born défendent une approche plus keynésienne comme le rappelle Juan José Llach :

> « Roig avait cette idée du modèle de Klein, le modèle économétrique qu'utilisait Bunge & Born et, de fait, Orlando Ferreres avait beaucoup travaillé avec ce modèle, le vice-ministre de l'Économie de Roig et Rapanelli. C'était un modèle qui n'était pas mauvais, mais qui était un modèle de réactivation de demande keynesienne, disons qu'il voyait l'aspect récessif de l'hyperinflation mais il ne voyait pas l'aspect monétaire. Il avait ça à l'esprit, c'est pas qu'il était contre la convertibilité. » (Entretien avec Juan José Llach, 30 janvier 2006)

Afin d'éviter tout malentendu, précisons que ce dont il est question ici ce n'est pas ce qui « s'est réellement passé », nous ne pensons pas pouvoir atteindre cette connaissance à travers ce travail. Il s'agit de montrer, dans la reconstruction du processus, l'enjeu qui se situe au niveau des projets et notamment le rôle qu'occupe la question monétaire comme articulateur du conflit entre projets qui sont bien évidemment des luttes de pouvoir. En effet, les entrepreneurs comme Bunge & Born, Loma Negra ou encore Perez Companc sont affectés par le caractère récessif de l'hyperinflation, mais ils seront également affectés par une monnaie ancrée sur le dollar, notamment pour leurs exportations. Les secteurs concentrés de l'économie sont loin d'être cohérents et leurs intérêts sont souvent divergents. Menem devant rendre des comptes à « ceux qui l'ont appuyé » pendant la campagne, le projet du groupe de Cavallo sort perdant dans ce premier temps. Une fois le candidat choisi, la superposition entre le projet et le groupe qui le porte devient déterminante pour la constitution des équipes au pouvoir.

Le projet n'est pas autonome de ceux qui l'impulsent. C'est avec tout le poids du regret que Liendo nous fait part de ce moment :

> « À ce moment-là il y avait deux projets, le projet de la convertibilité et le projet de Bunge & Born. En même temps Guido [Di Tella] qui participe à certaines réunions et qui est également intéressé et enthousiaste pour le projet, n'était pas imprégné des détails et de la façon dont ça fonctionnerait, c'est-à-dire qu'il n'avait pas toutes les réponses à ce moment là... Qu'est-ce que tu veux que je te dise, moi j'avais toutes les réponses pour n'importe quelle question que l'on pouvait me poser sur n'importe quel sujet lié à cela, et j'étais absolument convaincu que c'était la solution. Mais si tu n'es pas totalement convaincu et que le projet n'est pas le tien, dans une réunion où tu discutes d'autres choses, tu ne vas probablement pas y mettre autant de force, autant de véhémence. Et c'est vrai que d'un point de vue de l'équilibre politique pour un changement comme celui qu'allait mener Menem, c'était plus conservateur et plus sûr de faire confiance à un groupe économique comme Bunge & Born qu'à un projet d'asile de fous, comme la convertibilité. De telle sorte que nous perdons cette bataille. La convertibilité ne naît pas à cette date et ce projet est rangé dans l'une de mes chemises. »
> (Entretien avec Horacio Liendo, 12 décembre 2005)

Nous avons dans cette narration tous les éléments d'un conflit de projets perdu, la joute rhétorique qui est implicitement manifestée par l'idée des questions et des réponses, et « l'erreur » dans la sélection du « champion » qu'est Guido Di Tella. Mais dans cette joute se jouent également les intérêts économiques qui sont représentés, les groupes qui sont au pouvoir. Le projet n'est pas autonome de ces intérêts, même si ceux-ci ne sont pas explicitement mentionnés dans les entretiens. Cette « bataille est perdue », la bataille des projets et qui est celle de la volonté de formation d'une nouvelle monnaie, et d'un nouveau modèle d'accumulation.

Les deux années suivantes, jusqu'à la désignation de Cavallo au ministère de l'Économie le 31 janvier 1991, chacun va retourner à ses activités régulières. Cavallo au ministère des Affaires étrangères, Llach à son Institut Torcuato Di Tella « d'où il n'est jamais parti » et Liendo après maintes insistances se résignent à ce que leur dira Cavallo : « moi je fais d'autres choses, toi, fais ce que tu dois faire, chacun à ses affaires ».

C'est la fin du mois de janvier de 1991. Domingo Cavallo est alors à Caracas. Deux ans se sont écoulés depuis les réunions où l'on discutait

sur le projet de la convertibilité. Menem l'appelle pour l'informer de la démission de Erman Gonzalez, à ce poste depuis le 15 décembre 1989 : « Tu dois prendre le ministère de l'Économie » l'informe le président[44]. Ils en reparlent le jour suivant à Buenos Aires à la Résidence présidentielle d'Olivos. L'une des conditions qu'impose alors Cavallo est de pouvoir constituer sa propre équipe. Il va la former avec des fonctionnaires qui étaient déjà au gouvernement, et d'autres provenant de son équipe à la Fundación Mediterranea[45] qui vont jouer un rôle important dans sa gestion. Ainsi comme l'indique Cavallo, « de la Fundación Mediterránea, j'ai intégré pratiquement tous les gens qui avaient été avec moi. [...] Plusieurs sous-secrétaires ont été des jeunes qui s'étaient formés à la Fundación Mediterránea[46]. » Ce sont eux qui devront appliquer la convertibilité. Mais ils ne participeront pas à la réunion du 17 mars 1991...

La troisième hyperinflation en janvier-février 1991 donne le coup de grâce à la monnaie mais également aux dettes passées. Pour Cavallo, « il n'était plus nécessaire de maintenir une monnaie qui permette d'administrer le passé, il était plutôt question de créer seulement une monnaie stable, digne de confiance, tournée vers le futur[47]. »

Si tous les conflits, les idées et les discussions de ces premiers mois de 1989 vont être présents au moment de la rencontre entre ces trois personnes, ils prendront alors un autre sens. Impulsés par un autre objectif, les échanges s'orientent différemment. Ce n'est plus l'élaboration d'un projet en concurrence avec d'autres qui est ici en jeu, mais la réflexion sur sa mise en place, sur son contenu actualisé. Dans ce cas ce n'est pas une dynamique de réunions sur plusieurs mois avec plusieurs participants, mais celle d'une rencontre entre trois hommes qui discutent, dans la continuité des prémices de cette rencontre, d'une monnaie orientée « vers le futur », une « monnaie éternelle ».

La création monétaire comme conflit

Nous sommes, une fois de plus, loin des salons de la Fundación Mediterranea et les idées qui se mélangeront cette soirée ne s'identifient pas avec les canons académiques de la science économique. Et cela n'est pas uniquement dû au fait que Juan José Llach a une formation de base

44. Domingo Cavallo, Pasión por crear, op. cit., *p. 151.*
45. Ibid., *p. 158-159-160.*
46. Ibid., *p. 160.*
47. Ibid., *p. 162.*

de sociologue et que Horacio Liendo est avocat, Cavallo étant le seul à avoir suivi le cursus traditionnel de l'économiste. Même si le discours économique est le support implicite de ces échanges, le contenu des discussions porte, selon les entretiens, sur les liens au passé et au futur, sur les arguments symboliques de la création monétaire, sur le caractère arbitraire de la valeur de la monnaie ou encore sur la transformation de la nature juridique de la monnaie.

Le point de départ de la discussion est le projet de loi proposé en 1989. Rapidement l'explicitation de la différence de contexte apparaît. En premier lieu, Cavallo est maintenant ministre de l'Économie et possède une capacité de décision concrète. En second lieu, depuis 1989, des réserves se sont accumulées et les caisses de la Banque centrale, atteignant les 4 milliards nécessaires pour lancer la convertibilité. L'exigence de l'impôt à l'exportation disparaît.

Selon les entretiens réalisés, la présence de Cavallo dans la construction de la « nouvelle forme monétaire » va être plus marquée que lors des réunions de 1989. Et cela se traduit notamment dans l'idée centrale qui sera l'objet de discussions ce soir-là, la mise en circulation du dollar :

> « Ce qui change, c'est d'un côté que Cavallo, suggère que non seulement circule le peso, mais que le dollar puisse également circuler, directement le dollar. Donc le peso fait face à une exigence supplémentaire qu'est la concurrence avec le dollar. Non seulement parce que c'est son appui, mais parce qu'il va être dans la rue. Ça au début Juan Llach n'a pas beaucoup aimé [...] mais il n'a pas mis une énorme résistance sur ce point, et la question a donc été résolue. Pour ma part j'étais probablement plus proche de Juan dans le sens que nous ne voyions pas très clairement l'avantage du peso, et bien sûr mon objectif c'était que la Banque centrale accumule la plus grande quantité de réserves. S'il y avait une concurrence en ce sens que quelqu'un pouvait utiliser directement le dollar, bon, évidemment ces dollars n'allaient pas aller à la Banque centrale. Mais avec réalisme Cavallo disait "mais bon ils vont pas croire au peso immédiatement pour les transactions de long terme et alors il va y avoir un substitut qui permettra de remplir cette fonction pendant que se construit la crédibilité du peso". »
> (Entretien avec Horacio Liendo, 12 décembre 2005)

Cette modification de taille est l'objet du désaccord explicite de Juan José Llach et implicite de Horacio Liendo. La mise en concurrence des monnaies est une vieille idée de Cavallo qu'il tire de ses lectures hayekiennes :

« celle de la démonopolisation des monnaies – et laisser les gens avoir le droit de choisir[48] ». C'est une « exigence supplémentaire » nous dit Liendo mais également le cœur de la volonté de la construction de confiance. Une double dimension de la pensée sur la monnaie se cache derrière cette proposition. En premier lieu l'idée que pour les transactions de long terme la confiance dans le peso ne sera pas immédiate. Autrement dit que le rapport au futur long n'est pas assuré seulement par « l'appui [*respaldo*] » du peso aux réserves, mais par les pratiques concrètes qui s'observeront autour du peso, voire par cette mise en concurrence entre ces deux monnaies. L'idée étant d'obliger, par cette concurrence, à ce que la « monnaie naisse saine », c'est-à-dire, pour Cavallo, qu'elle ne soit pas imposée, qu'elle soit adoptée, « choisie par les gens ». Par ailleurs, la « santé de la monnaie » est associée au fait qu'elle n'ait aucun lien économique avec le passé, « imprégné par l'inflation et les abus de pouvoir[49] ». C'est une monnaie complètement orientée vers le futur, du moins ainsi l'exprime « sa nature juridique nouvelle ».

C'est dans le même sens que, cette soirée, ces trois personnes décident que les réserves ne pourront être saisies pour le paiement de dettes en défaut, comme c'était le cas en Argentine jusqu'alors. La séparation stricte entre les dettes et les réserves permet de renforcer le lien entre les réserves et la monnaie en circulation mais également de « déconnecter » les réserves des dettes passées ou futures et de les rendre intouchables.

Mais à nos yeux, la principale rupture par rapport au passé se trouve dans les discussions autour de la transformation du régime d'indexation des prix, question centrale face à un processus d'hyperinflation. L'idée de Cavallo est alors de modifier ce régime qui était fort complexe afin d'indexer tous les prix sur le dollar et cela avec un effet rétroactif. L'objectif affiché est de mettre de « l'ordre dans le système » mais l'effet essentiel souhaité est de revenir sur toutes les négociations passées autour des prix et notamment des salaires.

Face à cette proposition, Horacio Liendo souligne le problème juridique que cette rétroactivité poserait et les conflits légaux qui pourraient s'ensuivre. En effet, compte tenu de la complexité du régime d'indexation des prix, certains seraient privilégiés par cette mesure, mais d'autres, lésés, pourraient parfaitement demander compensation. Cet avertissement fait alors naître une discussion sur la « nature juridique de la monnaie » qui

48. Ibid., *p. 254*.
49. Ibid.

approfondit cette volonté de destruction des rapports passés structurés autour des prix :

> « Ce que l'on peut faire, je lui dis, c'est éliminer l'indexation, c'est-à-dire, comme nous sommes dans un nouveau régime monétaire, ce régime est d'une nature juridique différente du précédent, nous pouvons dire que l'indexation était propre au système de l'inconvertibilité et de l'inflation, que c'est incompatible avec une nouvelle monnaie convertible et stable, tout simplement parce que va s'accumuler une énorme masse d'obligations renforcées, surtout au début, tandis que nos réserves sont en dollars. Le dollar ne s'indexe pas, donc nous allons avoir un déséquilibre d'une certaine façon. Nous pouvons alors justifier la prohibition d'indexer mais nous ne pouvons pas justifier le choix d'un indice alternatif à celui que nous avions choisi. Je me souviens que Cavallo était debout et qu'à ce moment il est tombé dans le fauteuil et il me dit "bon, mais tu doubles le pari, parce que, imagine, tu es au milieu d'une hyperinflation, nous avons eu deux hyperinflations en un an et demi et toi tu dis que nous l'interdisons [l'indexation], c'est quelque chose de réellement très agressif, très révolutionnaire". »
> (Entretien avec Horacio Liendo, 12 décembre 2005)

« Doublement du pari », quelque chose « d'agressif et révolutionnaire ». La volonté de tirer un trait sur les négociations sociales autour des prix que représentent les indexations passées est consommée. Le projet de loi adopté quelques jours plus tard éliminera effectivement l'indexation des prix.

Cela donne à la monnaie toute sa dimension de nouveauté qui s'affirme dans le changement de « nature juridique ». La mort de la monnaie précédente est acquise. Il n'est plus ici question de la coexistence d'une vieille et d'une nouvelle monnaie comme dans le premier projet, mais de la suppression des rapports économiques passés (dettes et indexation des prix) et du fondement d'une monnaie entièrement investie dans son rapport au futur.

Comment comprendre alors la notion de création monétaire ? Dans le cas de la convertibilité, nous n'observons pas la volonté d'une transformation d'une monnaie passée, mais bel et bien la création *sui generis*, sur la base du dollar, d'une nouvelle forme monétaire. La création de la monnaie, comme on peut le voir dans les différents entretiens s'exprime dans la volonté de nouveauté.

Nous observons ici l'un des paradoxes de cet acte créateur. En effet la monnaie, comme la pense Marcel Mauss[50], ou encore Georges Bataille[51], institue la mise en continuité des hommes entre eux. Mais dans ce cas, cette institutionnalisation de la continuité sociale par la monnaie, se fait sur la base de la discontinuité avec les rapports économiques précédents et en relation avec la mise en continuité avec une autre monnaie, le dollar. La convertibilité traduisant en effet l'idée de l'équivalence de deux monnaies, de deux formes liées intimement par une équation, et par la possibilité du choix. Ainsi la dimension synchronique du rapport social est refondée sur une rupture de sa dimension diachronique. Cette monnaie née sans rapport au passé, elle est ce que seront les rapports sociaux futurs qui se tisseront autour d'elle et par elle.

On comprend mieux que « le succès » de cette institutionnalisation ne s'observera que dans l'utilisation quotidienne qui s'en fera. « Nous avons décidé de créer une monnaie que les Argentins choisiront pour les transactions quotidiennes, par familiarité, parce que c'était notre monnaie[52]. » C'est bien une approche en terme d'institutionnalisation que l'on observe dans la forme dont est signifié l'acte de création. L'idée étant « de créer un nouveau système monétaire, de résoudre l'inflation du côté des institutions économiques [...]. La convertibilité fut une création institutionnelle[53]. »

Lorsque le FMI dira à Cavallo « qu'il était fou », ce dernier le revendiquera : « nous étions suffisamment fous pour nous convaincre qu'il y avait une solution, nous y sommes parvenus ». Éloge de la folie comme élément de la création monétaire ! Les traits de la peinture qui nous apparaît ce soir du 17 mars ne sont pas ceux d'une pensée formelle et mathématisée du réel. La création monétaire est véritablement une création qui mobilise toutes les indéterminations d'un pinceau qui cherche. L'acte créateur s'exprimera alors avec toute sa force dans les signes choisis et la valeur de convertibilité.

L'objectif de Cavallo est alors clair. Il veut « créer un choc de confiance ». La raison d'être de la création de cette monnaie est la construction de confiance, et la raison d'être de la création de la confiance est la construction de la monnaie. Dans l'analyse de Cavallo l'hypothèse est clairement que toute monnaie repose sur la confiance, que toute monnaie est fiduciaire.

50. Marcel Mauss, « Essai sur le don » [1925], dans Marcel Mauss, Sociologie et anthropologie, *Paris, PUF, 1950.*
51. Georges Bataille, La Part maudite, *Paris, Éditions de Minuit, 1949.*
52. Domingo Cavallo, Pasión por crear, op. cit., *p. 163.*
53. Ibid., *p. 163.*

Ceci n'est pas très original, mais ce qui fait la singularité de la convertibilité c'est la volonté de fonder une monnaie nouvelle, c'est-à-dire, comme nous l'avons vu, déconnecté du passé, où la forme de la confiance et la forme de la monnaie sont vues dans une perspective synchronique. On ne peut les penser séparément. La création de la monnaie est également création de la confiance. Ainsi, les discussions autour des symboles et de la valeur de la monnaie vont prendre tout leurs sens dans cette logique de création de confiance, car c'est à ce moment que se créent les symboles qui seront par la suite signifiés et éventuellement – ils n'en savent rien à ce moment – deviendront fondement de la confiance future.

La discussion s'engage entre Cavallo et Llach autour de la valeur de la monnaie. Au moment de cette rencontre, la valeur de l'austral était autour de 9 000 australes pour 1 dollar. Cavallo, lors de sa nomination comme ministre de l'Économie avait fait la promesse d'établir une bande de fluctuation du dollar entre 8 000 et 10 000 australes et ne voulait pas dépasser la borne supérieure pour des raisons de crédibilité personnelle. Llach propose pour sa part un taux de change plus dévalué, à peu près de 30 %.

> « Il avait à l'esprit, l'idée d'enlever les quatre zéros et rester à 1 à 1. Moi je lui disais "écoute Domingo, il y a une grande inflation, cela va poser des problèmes, tu vas avoir un retard du taux de change dès le début, il faut faire une espèce de dernière dévaluation qui, même si une partie va se répercuter sur les prix, une partie n'ira pas". Et cette discussion je l'ai perdue, je l'ai perdue... Bien sûr une fois que tu as pris la décision d'accompagner un processus tu ne peux pas partir au bout de deux jours, c'est-à-dire tu essayes de modifier les choses depuis l'intérieur. »
> (Entretien avec Juan José Llach, 30 janvier 2006)

Llach partait de l'idée, analysée dans ses travaux sur le plan Pinedo[54], qu'il fallait industrialiser l'Argentine par l'ouverture des frontières et que, de ce fait, le taux de change ne devait pas être aussi élevé afin de pouvoir favoriser les prix relatifs des biens intérieurs. Le commerce était ici privilégié par rapport aux arguments qui misaient tout sur « le choc de confiance ». Ce n'est pas un consensus qui se crée entre les trois hommes. Quand Juan José Llach nous indique « avoir perdu », cela révèle la

54. Juan José Llach « El Plan Pinedo de 1940, su Significado Histórico y los Orígenes de la Economía política », art. cité.

différence profonde entre le premier projet de la convertibilité et le second. Le rapport 1 = 1 traduit un projet politique bien différent d'un rapport 1 = quelque chose supérieur à 1.

Cavallo place dans la discussion l'enjeu de sa crédibilité personnelle et de son importance dans « le choc de confiance ». Sa propre figure apparaît comme un élément de la forme monétaire et de la confiance souhaitée. À cela il ajoute la thèse selon laquelle, s'il n'y a pas de base monétaire, il n'y a pas de monnaie.

> « Peu importe le nombre que l'on fixe, si on fixe 11 000, les prix vont monter jusqu'à 11 000, si on fixe 15 000, ils vont monter jusqu'à 15 000, si on fixe 20 000... la seule chose qui va se passer c'est qu'il va y avoir une inflation inertielle, et cette inflation, plus elle va être grande, plus elle va discréditer notre instrument, parce que si l'inflation dure trop longtemps, la convertibilité ne va pas fonctionner. Ça, c'était l'argument technique de Cavallo. Juan de son côté disait que non, que nous allions pouvoir atteindre une dévaluation supplémentaire sans être rattrapés, enfin toute cette question. »
> (Entretien avec Horacio Liendo, le 12 décembre 2005)

À ce moment-là, pour Cavallo, la valeur de la monnaie aurait pu être fixée à n'importe quel niveau. La relation 1 = 1 n'a d'autres fondements que symbolique et sa crédibilité personnelle. Ce qui est ici important pour Cavallo est d'inventer un symbole qui crée la monnaie et une forme spécifique de confiance. Et c'est d'ailleurs par un « argument symbolique » que Liendo vient s'immiscer dans la discussion :

> « Et moi j'ai apporté un argument non économique, un argument que nous pouvons qualifier d'argument symbolique. Voyons une petite histoire à ce sujet. Quand Alfonsín lance le plan Austral, nous sommes en 1985, cela fait deux ans que le fonctionnement démocratique a été rétabli en Argentine, il change la monnaie, il lui donne un nom totalement différent du nom historique, et il change le concept qu'il voulait donner aux billets. C'est-à-dire il n'allait pas mettre les grands hommes (*proceres*) sur les billets. Il annonce à ce moment qu'il va mettre sur les billets les présidents constitutionnels de l'Argentine, en commençant par Rivadavia, qui fut le premier président constitutionnel d'une Constitution qui n'a pas duré, en 1826. Et à mesure que l'inflation avance, il ajoute des billets. Et ça, j'ai mis de nombreuses conférences à expliquer qu'en réalité Alfonsín, dès ce moment,

il trompait les gens parce qu'il a dit qu'il n'y allait pas avoir d'inflation et en même temps il a dit qu'il allait mettre tous les présidents constitutionnels et bien évidemment il aurait voulu arriver jusqu'à lui... Alors quand on annonce la convertibilité, il y a déjà un billet de un million d'autrales ! Il était parti de cet austral initial qui n'arrivait que jusqu'à 100, et à ce moment-là, par le hasard historique, disons, le destin historique de ce projet, le billet de 10 000 qui était celui qui allait se transformer en référent du nouveau système monétaire, avait sur sa face Carlos Pellegrini, par le fait de la séquence historique, il était déjà arrivé jusqu'à Pellegrini, sur celui de 10 000, et il y avait un billet de un million. »

Il faut savoir que Carlos Pellegrini n'est pas une figure indifférente pour les trois hommes. Loin d'être seulement un élément dans la série des présidents constitutionnels, il s'en distingue comme celui qui a pensé la première convertibilité de l'histoire argentine, la première monnaie soustraite des mains des politiques. Liendo poursuit :

« Alors j'ai pris mon portefeuille, avoir un billet de 10 000 c'était comme avoir un peso maintenant, alors j'ouvre mon portefeuille, je sors un billet de 10 000 australes, je le montre et je lui dis : "mais écoutez-moi [parlant à Llach], s'il est là, vous ne voyez pas, c'est l'auteur idéologique de ce thème, le prédécesseur duquel nous nous sommes inspirés, et il est sur le billet de 10 000, alors pourquoi allons nous discuter ?". Alors Cavallo dit : "tu vois que Horacio à raison". La question s'est résolue de cette façon et le taux de change de la convertibilité fut 10 000 pour 1. »
(Entretien avec Horacio Liendo, 12 décembre 2005)

C'est ici la seule référence au passé et le seul pont qui s'établit avec la monnaie passée. La figure de Pellegrini devient le symbole de la continuité historique, à tel point que Liendo donne à ce symbole le sens du destin du projet et fait opérer un virage dans la symbolique des billets. Pellegrini n'est plus sur le billet du fait d'être un président constitutionnel, mais parce qu'il est considéré comme un des « grands hommes », qui vont redevenir les figures symboliques de la monnaie. Et dans ce cas c'est « un grand homme » car il a pensé la première convertibilité de l'Argentine, le premier moment où la monnaie a été retirée des mains politiques. Le rapport au passé est donc encore plus complexe. Nié d'un point de vue des rapports sociaux économiques, il est revendiqué d'un point de vue symbolique.

Le passé n'est présent que pour représenter ce qui est considéré comme éternel dans l'histoire argentine. Plusieurs équivalents symboliques sont alors mobilisés dans cette équation. Le peso qui équivaut au dollar, cette nouvelle forme monétaire qui équivaut à l'expérience de la première convertibilité, et en même temps une monnaie complètement nouvelle d'un point de vue des rapports sociaux économiques passés.

La valeur de la monnaie, quant à elle, a également un statut symbolique, on peut même dire que, dans la convertibilité, l'argument symbolique, précède celui de la valeur de la nouvelle monnaie à tel point que la valeur de la monnaie est un symbole en soi mais également que la monnaie occupe le haut de la hiérarchie des valeurs. La stabilité monétaire est ici plus importante que la capacité d'exporter ou la possibilité de sortir d'un régime monétaire si cela s'avérait nécessaire.

Cette discussion sur le taux de change oppose deux modèles de développement différents. Même si ces trois personnages peuvent être d'accord sur la privatisation des actifs publics, la réduction des dépenses de l'État, la libéralisation des marchés, bref, ce que l'on peut associer au Consensus de Washington, et qui ne sera d'ailleurs pas objet de discussions ce soir-là, les divergences sur le contenu de la nouvelle monnaie sont de taille. Créer une « monnaie éternelle » pour rechercher un « choc de confiance » implique une bifurcation historique, un choix qui mène l'Argentine dans une voie spécifique, où la protection à tout prix de la continuité de la monnaie et de son taux de change l'éloigne de l'ambition exportatrice de certains secteurs de l'économie que Juan José Llach, sans nécessairement le savoir, représente.

Ainsi la convertibilité ne nous apparaît pas sous des traits homogènes, elle aurait pu être autre chose. Pour atteindre cette forme singulière, les logiques d'autorisation ont joué de leurs effets. Le fait que Cavallo soit ministre n'est pas neutre, mais de toute évidence la définition du contenu de la convertibilité n'est pas individualisée, les trois hommes y participent chacun depuis sa position sociale. Les discussions techniques s'engagent essentiellement entre Llach et Cavallo, tous les deux « économistes » et, pour les questions légales ou symboliques, Liendo a un poids singulier. Les rapports de pouvoir, mais également les affects entre ces trois hommes vont influencer les contenus ici définis. Même s'ils ne se définissent pas comme un groupe d'amis, aussi bien Llach que Liendo revendiquent leurs liens affectifs personnels avec Cavallo. Se crée une structure radiale de rapports où Cavallo est le centre superposant pouvoir de décision et d'application en tant que ministre de l'Économie et pouvoir d'affect en tant « qu'ami » des deux autres personnes présentes.

En second lieu, chacun d'eux, ainsi que leurs relations, s'inscrit dans le régime cognitif collectif de la convertibilité que nous avons décrit précédemment par leur position dans le champ comme « dépositaires du savoir autorisé » sur « l'économie ». Il s'exprimera dans cette soirée, dans la reprise des discussions menées en 1989 pendant la campagne électorale, avec différents interlocuteurs, par les échecs vécus lors de la nomination des représentants du groupe Bunge & Born au ministère de l'Économie, par les discussions entre eux sur le taux de change ou sur le fait de savoir s'il fallait créer la convertibilité sous forme de loi ou conserver une politique monétaire. À travers ces discussions, nous avançons dans la compréhension de ce qu'est la création monétaire dans le cas de la convertibilité. Elle se fonde sur des références à des symboles passés tout en détruisant les rapports passés autour de la monnaie pour poser ainsi « l'éternité monétaire ». Nous sommes dans le domaine de la nouveauté pensée en fonction d'avis, de préférence, de croyances, de rapports de pouvoir, d'affects, mais certainement pas fondée en « vérité » comme il sera plus tard prétendu. Cette dimension créative donne à ces discussions leur statut : elles sont les conflits de visions qui ne peuvent être objet de consensus. Leur aboutissement, comme en témoignent les extraits d'entretiens, est régi par des victoires et des défaites. Le contenu discursif de la convertibilité est un conflit discursif stabilisé par les rapports de pouvoir exprimés ce soir du 17 mars 1991.

Lorsque circulera, après avoir été votée quelques jours plus tard, cette « monnaie prévue pour toujours[55] » c'est la hiérarchisation des valeurs qui a imprégné sa création qui affectera l'ensemble de la société. Cette hiérarchie paradoxalement représentée par le signe « = » [1 peso = 1 dollar], deviendra la catégorie nucléaire des agents pour penser et agir avec une « monnaie éternelle », parachevée par le processus de sacralisation dont elle va être l'objet au sein du Parlement.

La création comme sacrifice

Il est 19 h 10. La semaine touche à sa fin. Ce vendredi 22 mars, cinq jours après la rencontre dans l'appartement de Cavallo où a été négocié le contenu cognitif de la nouvelle monnaie, commencent au Sénat les discussions autour du projet de loi de la convertibilité. Tout est allé très vite depuis cette soirée-là. Le mardi précédent, le projet complet élaboré

55. *Domingo Cavallo,* Pasión por crear, op. cit., *p. 263.*

par Liendo est entre les mains de Cavallo. Ce dernier en discute avec le président Menem et annonce le projet le mercredi 20. Le même jour il est envoyé au Congrès pour discussion dans les commissions préparatoires. Les transcriptions des sessions parlementaires rendent compte du caractère tout aussi expéditif des discussions qui suivront : « La réunion du Sénat de la Nation s'est étendue cinq heures et vingt-deux minutes du vendredi 22 mars 1991, 19 h 10 jusqu'au samedi 23, 0 h 32 ». « La Chambre des députés a débattu le projet du mardi 26 mars, 20 h 14, jusqu'à mercredi 27, 9 h 16, soit treize heures et deux minutes de session continue ». En tout, dix-huit heures et vingt-quatre minutes de discussions sur deux sessions strictement encadrées par l'interdiction d'amender ou de modifier le texte... Et pour cause d'un temps si bref, le rédacteur de la loi avance des « raisons d'urgence » liées à la nécessité de payer les droits propres à l'indexation :

> « Il y avait une question, la discussion sur les droits acquis de l'indexation du mois entrant, on parle de mois où il y avait une haute inflation tous les mois. Alors, il était nécessaire que le projet fût publié avant le 1er avril parce que l'indexation jouait dès le premier jour du mois suivant, dans la majorité des cas des régimes qu'il y avait. Alors je luis dis : "écoute, Mingo [Cavallo], on a ce problème, on ne va pas pouvoir publier le projet jusqu'à lundi et maintenant c'est la semaine sainte, donc, 28, 29 30, 31 c'est dimanche, on va le publier le lundi 1er et il va prendre effet à partir du jour suivant, le 2, ce qui fait que c'est déjà trop tard" – "Non, d'aucune façon !" – "Mais aujourd'hui le *Bulletin officiel* est fermé, l'imprimerie est fermée, demain tout est fermé" – "Non, non, aujourd'hui c'est pas férié, il dit, aujourd'hui c'est optatif" – "Bon, mais c'est férié pour l'administration publique" – "Ah, mais on va la faire ouvrir". Et c'est là où il a parlé avec le président, on a sorti... il a sorti le décret, "toi tu prépares le décret de promulgation", on sort le décret de promulgation et simultanément il a sorti le projet de décret d'élimination des contrôles de change, de tous les types de contrôles de change [...] Et, oui, effectivement ça a été publié le jeudi saint, le 29, donc le 1er avril on était déjà dans le nouveau système. »
> (Entretien avec Horacio Liendo, 12 décembre 2005)

Annuler un jour férié pour la publication d'une loi qui cherche à créer « une monnaie pour toujours » sous prétexte de ne pas payer les droits acquis de l'indexation... Paradoxe surprenant entre l'urgence du gestionnaire et la volonté d'éternité d'un « créateur ». Au regard de l'hypothèse, précédente

selon laquelle la suppression de l'indexation est justement l'une des idées pensées, maintenant faite droit, pour se détacher des liens passés et fonder une « monnaie éternelle », ce paradoxe fait sens. « L'urgence » peut être lue sous les traits d'un fait violent, d'un moment où mort et naissance se mêlent dans un même acte pour créer une « nouvelle monnaie ».

La « nouveauté », signifiée la soirée du 17 mars comme condition d'une « institution éternelle », se fait au prix de la disparition complète de la monnaie passée. Ce n'est pas la fin progressive de monnaies passées comme ce fut, ou c'est le cas de la constitution de l'euro, mais une disparition et une création simultanée incluses dans l'acte législatif. La mort de la monnaie passée est condition de la naissance de la monnaie présente, et ces deux actes se superposent, ils sont synchrones.

Cette dimension macabre de la naissance de la monnaie, engendre un sentiment contradictoire parmi les représentants de la Nation au moment de la discussion de la loi. Le sénateur Romero, chargé de défendre le projet devant le Sénat, présente la chose en ces termes :

> « En ce qui concerne les aspects constitutionnels de ce projet de loi, je souligne que l'on récupère pour le Congrès de la Nation une faculté depuis longtemps perdue. Je fais référence aux dispositions de l'article 67, paragraphe 10 selon lequel il revient au Congrès de la Nation de sceller (sellar) la monnaie, fixer sa valeur et celle des devises. Cela doit être apprécié dans toute sa dimension en ce qui concerne ce Congrès : pour la première fois depuis de nombreuses années, débattre une nouvelle loi monétaire, créer dans les faits une nouvelle monnaie et fixer la valeur de la monnaie nationale en lien avec les monnaies étrangères[56]. »

Cette revendication, considérée dans ce fragment comme positive, donne à cette session législative, par cette prérogative retrouvée « pour la première fois depuis de nombreuses années », le statut d'un moment extraordinaire et en même temps fidèle à la Constitution, fondement suprême de la légalité. Le moment est à « la hauteur » de la loi et de ses prétentions. Pourtant, malgré cette prise en compte du Congrès, l'exigence du traitement d'urgence vient semer un sentiment contradictoire que certains représentants ne manqueront pas d'exprimer. C'est le cas du sénateur radical Laferriere qui considère que « l'importance de ce

56. *Intervention du sénateur Romero,* Diario de Sesiones del Honorable Senado de la Nación (DSHSN), *année 1990, session du 22 mars 1991 p. 5817 cité dans Luis Moisset de Espanes,* La ley de convertibilidad. Su estudio en el Congreso de la Nación, op. cit.

projet de loi est dévalorisée par la forme prise par cette session », et justifie alors son désir d'approfondissement des discussions par ses faibles connaissances relatives :

> « Le ministre de l'Économie est l'un des plus brillants économistes de notre pays et il s'est formé pendant des années pour comprendre comment fonctionne l'économie argentine. Il a certainement analysé longtemps les fondements du projet, ce qui a dû lui demander plusieurs heures, jours, semaines. Je ne suis qu'un sénateur, un citoyen de cette République. Je ne suis pas technicien en économie et je ne possède pas le brio intellectuel de monsieur le ministre. Je peux alors demander à disposer de quelques heures pour analyser ce projet en profondeur. Projet dont je suis sûr, dans ma conviction profonde, qu'il fonctionnera, si nous sommes capables de mettre toute la mystique de la Nation derrière lui[57]. »

Derrière cette remarque apparaissent à mots couverts les termes d'une négociation. Si « je n'ai pas le temps de comprendre le projet je ne pourrai pas le voter et de ce fait lui donner toute la mystique de la Nation ». Ce faisant, ce sénateur radical exprime une division du travail qui implique une hiérarchisation inverse entre « l'économiste » et le « législateur ». En ce qui concerne la conception du projet, « l'économiste » est supérieur, le législateur devant prendre le temps de l'analyser pour le comprendre, n'étant « qu'un simple sénateur ». En revanche la « mystique de la Nation », dont le projet doit être chargé afin qu'il « fonctionne », est entre les mains du législateur.

Que ce soit dans la présentation du sénateur Romero, proche du gouvernement ou dans les termes d'un sénateur de l'opposition, il y a un accord implicite sur l'importance de ce moment pour le projet de la convertibilité dans lequel les législateurs ont un rôle crucial à jouer. Mais quel est ce rôle ? Un député, Alvarez Guerrero, va se poser la même question :

> « [...] nous discutons des projets où on n'admet même pas le changement d'une virgule. Le Parlement n'a de sens que dans la mesure où nous maintenons l'espoir – peut-être irrationnel – qu'à chaque fois que l'un de nous parle, il a la possibilité de convaincre l'adversaire ou d'influencer les décisions que prend chaque bloc[58]. »

57.Intervention du sénateur Laferriere, DSHSN, *année 1990, session du 22 mars 1991 p. 5830 cité dans Luis Moisset de Espanes,* La ley de convertibilidad. Su estudio en el Congreso de la Nación, op. cit., *note 24.*
58. DSHDN, *session du 26-27 mars 1991, p. 5372, note 33.*

Le député Jésus Rodríguez va plus loin et signale :

> « [cette situation] place [le pouvoir législatif] face à la société suivant les termes : approuve ou refuse. S'il refuse, il est complice des préjudices et des calamités qui peuvent arriver, s'il approuve, il a une part de complicité, du fait de l'incertitude sur la validité de ces propositions[59]. »

Les discussions lors de ces sessions n'ont pas non plus pour objet de préciser l'interprétation de la loi puisqu'il est prévu dans les articles 9 et 12 du projet de la convertibilité que des réglementations postérieures seront élaborées par le pouvoir exécutif. Nous allons donc nous en tenir à l'interprétation qu'en fait le sénateur Laferriere qui avait certainement mieux compris la logique de cette « nouvelle monnaie » qu'il ne le prétend. Le projet de loi passe par le Congrès, non pas en raison d'une quelconque restauration de la « morale démocratique », mais pour donner à cette monnaie un statut qu'elle n'avait pas « depuis de nombreuses années » : une monnaie imprégnée de toute « la mystique de la Nation ». En quoi cela consiste-t-il ?

L'interprétation que nous allons proposer de cet acte est celle d'un sacrifice qui a une double dimension. La mise à mort d'une monnaie passée (et des rapports sociaux qui s'articulaient autour d'elle) et la suppression, par un acte politique, le vote, de la capacité d'action du politique sur la monnaie. Comme nous allons le décrire par la suite, ce sacrifice, sépare la monnaie de la capacité d'action des hommes sur elle : elle devient sacrée, intouchable par une main profane, et de ce fait se pare des attributs de l'éternité désirée le 17 mars au soir.

Cette interprétation s'inscrit donc dans un registre du religieux, et nous devons préciser la raison d'être et la nature de cette approche qui peut prêter à confusion. Loin de nous l'idée d'endosser un ton dénonciateur ou de verser dans un mélange d'imprécation et de sarcasme. La littérature portant sur les économistes « néolibéraux » ou sur les mesures « néolibérales » tend à abuser, à notre avis, du recours aux catégories de « prophètes », de « magiciens », pour faire référence à ces personnes, et du « religieux » pour qualifier le discours économique, voulant les inscrire de ce fait dans une sorte « d'obscurantisme ». Mais dans le cas présent, outre le fait que dans les échanges entre les parlementaires le recours au registre religieux est explicite, nous adoptons cette interprétation car certaines « prophéties », quoique « rationnellement fausses », n'en ont pas

59. Ibid., *p. 5339.*

moins des effets concrets. Elles ne doivent pas de ce fait être méprisées mais comprises dans leur sens et dans leurs effets. Par ailleurs et de façon plus générale, nous nous inscrivons dans l'interprétation durkheimienne mais surtout maussienne de la présence du religieux dans différentes sphères des sociétés dites « modernes ». Dans ce sens il nous semble que les continuités entre le « primitif » et le « moderne » sont plus profondes que ne les prétendent nos contemporains, au point que cette dichotomie nous paraisse de moins en moins parlante.

La création comme sacralisation

L'interprétation que nous proposons peut paraître *a priori* surprenante. Quel est le sens de sacrifier une monnaie qui perd jour après jour sa capacité de se convertir en bien ou en service ? N'est-elle pas déjà « morte » ou tellement « malade » qu'un tel effort s'avérerait inutile, et de ce fait notre interprétation n'est-elle pas excessive ? Si l'on regarde de plus près les discussions parlementaires les choses ne semblent pas aussi simples. En effet ce qui va se voter, ce que cet acte législatif va instituer par cette loi, c'est *l'impossibilité de mener une politique monétaire*, c'est-à-dire d'agir sur la monnaie. Le problème de l'inflation ne va pas être lu uniquement en termes de masse monétaire en circulation, mais d'intervention du politique sur la monnaie. Suite à l'expérience de l'hyperinflation, la monnaie n'est pas pensée comme neutre, comme le considère la théorie monétariste, la *monnaie est à neutraliser*. Le sénateur Romero spécifie implicitement cette différence :

> « Quel châtiment plus grand aurions-nous pu infliger à notre monnaie – et je ne cherche pas des coupables – qu'une pratique continue d'émission bâtarde, qui a fait qu'il n'existe pas une valeur référentielle ? C'est pour cela que nous fixons un type de change. Nous obligeons à faire quelque chose que le gouvernement n'a pas fait, qui est de ne pas émettre sans garantie [*respaldo*][60]. »

Le problème n'est pas dans l'émission, mais dans « l'émission sans garantie » du fait de la volonté politique. Si l'émission est liée « automatiquement » aux réserves, elle n'apparaît pas en soi comme un problème pour les défenseurs du projet. Le problème arrive, pour eux, dès lors que

60. Ibid., *p. 5831*.

l'émission est lue comme intervention du politique. Le député Manzano est très clair à ce sujet :

> « On ne croit pas aux promesses, elles ne suffisent pas : même les lois créent des doutes. Nous sommes venus ici pour ancrer une référence, pour mettre un corset à la capacité de l'État d'émettre de la monnaie[61]. »

Le député Martinez Raymonda, également de la majorité gouvernementale, regrette que le Congrès n'ait pas contrôlé la monnaie pendant des décennies.

> « [Le Congrès a] laissé le pouvoir exécutif et la Banque centrale de la République Argentine être ceux qui dictèrent les politiques monétaires et de crédit. Et ce fut ainsi, depuis sa fondation en 1935, depuis que la Banque centrale est née avec le péché originel de l'excès de pouvoir qui a permis au long des années que se détériore la valeur de la monnaie, si souvent signalée comme symbole de la souveraineté nationale[62]. »

Il faut donc pour ces représentants quelque chose de plus fort qu'une loi monétaire pour « laver » ce « péché originel » de l'intervention politique. Comme « même les lois créent des doutes », ce qu'il faut construire c'est la prohibition de toute une politique monétaire, et ajoute des sanctions à cette prohibition, la loi instaurant ainsi le passage d'une monnaie touchable à une monnaie intouchable, d'une monnaie profane à une monnaie sacrée. Le député Jesús Rodriguez exprimera dans un registre catastrophique et fataliste les conséquences perçues de cet acte.

> « Nous enchaînons aujourd'hui le Futur à l'impossibilité de développer une politique monétaire et si cela ne fonctionne pas, nous nous trouverons, au milieu d'une dollarisation de l'économie, d'un chaos qui impliquera l'appareil productif et le système financier[63]. »

En ce sens ce n'est pas seulement la monnaie passée qui va être éliminée, mais également ce qu'elle représente, la capacité d'action sur la monnaie, objet concret du sacrifice réalisé. Il sera alors « impossible » d'agir sur la monnaie et deux voies sont envisagées : le succès ou le chaos.

61. Ibid., *p. 5350*.
62. Ibid., *p. 5292-5293*.
63. Ibid., *p. 5338*.

Nous voyons ici apparaître la double dimension de ce sacrifice. En finir avec les pratiques passées associées à la monnaie « malade » pour en finir avec la « maladie », mais en même temps avertir des dangers encourus de revenir à la forme passée. Dans ce sens la « maladie » de la monnaie, ce n'est pas l'inflation ou l'hyperinflation qui n'en est que le symptôme, mais l'action du politique sur la monnaie.

Dans cette pensée sur la monnaie apparaît l'idée selon laquelle la monnaie a fondamentalement une nature atemporelle, indépendante des formes historiques qu'elle a prises et de ses noms. Ce qui traduit le mieux cette conception est le retour affirmé au « nominalisme » notamment dans l'article 7 de la loi : « Le débiteur d'une obligation de donner une somme déterminée d'australe remplit son obligation en rendant, à la date butoir la *quantité nominalement exprimée*[64]. En aucun cas ne seront admises l'actualisation monétaire, l'indexation par prix, la variation des coûts ou la renégociation des dettes, quelle que soit sa cause, qu'il y ait ou non retard du débiteur [...] ». Ainsi comme le signalera le député Lamberto, « le projet du pouvoir exécutif rétablit la valeur de solde de la valeur nominale ou écrite de l'argent[65] ». Cette conception juridique de la monnaie part du principe abstrait de la stabilité permanente de la monnaie et, de ce fait, de la suprématie de la quantité nominale sur la variation de la capacité d'une monnaie d'acquérir un bien.

Cette conception juridique ne se trouve pas au moment du vote de la loi dans le Code civil argentin. Le rédacteur du Code civil, Velez Sársfield avait eu connaissance de l'article 1895 du Code civil français qui instaure ce principe pour les dettes d'argent, mais s'en éloigne, ayant lui-même vécu dans un contexte de dévalorisation monétaire[66]. Ainsi l'adoption de ce principe représente une modification substantielle du principe juridique fondant la « valeur de l'argent » et la « valeur des choses ».

Les effets possibles de l'adoption de cette conception n'échappent pas aux législateurs. Le sénateur Grosso, de l'opposition, considère en effet

> « que l'article 7, en prétendant imposer le nominalisme monétaire dans une réalité économique inflationniste, constitue une absurdité [...]

64. C'est moi qui souligne.
65. Ibid, *p. 5291.*
66. Nora Lloveras, María Emilia Lloveras de Resk, Norma Juanes, Amara Bittar et Luis Moisset de Espanes, « El principio nominalista frente a la inflación », Sixièmes journées nationales de droit civil. *Je remercie particulièrement Mirta Barreiro d'avoir attiré mon attention sur cette question ainsi que pour ses éclairages sur le droit argentin dans ce domaine. Les erreurs et incompréhensions sont ma responsabilité exclusive.*

Vont ici main dans la main le volontarisme qui autoconvainc l'auteur du projet que l'inclusion d'une norme légale est suffisante pour changer la réalité, avec l'idée que la sanction de ce type de normes suffit à arrêter l'inflation[67]. »

Le sénateur Romero lui-même reconnaît que

« le nominalisme est un principe acceptable tant que le pouvoir d'acquisition de la monnaie se maintient de façon raisonnablement stable. Mais quand l'inflation commence à détériorer la capacité d'acquisition, le principe devient totalement injuste au préjudice des créanciers d'une somme d'argent[68]. »

Malgré les apparences, cette concession faite à la critique ne fait que renforcer l'argument selon lequel il ne faut surtout pas intervenir sur la monnaie. Le principe nominaliste actualise l'idée que cette intervention engendrerait une injustice. Le député Fescina fait d'ailleurs référence à ce sujet à une « conception éthique de la monnaie[69] », affirmant que « la possibilité du nominalisme dans l'ordre contractuel va dépendre du grand compromis du gouvernement, s'il est réellement disposé à imaginer le futur à travers l'effort et le sacrifice qui lui incombe dans ce domaine[70] ». Allant plus loin, un groupe de députés libéraux, peu confiants en la « capacité de sacrifice » du gouvernement[71], propose d'ajouter au projet des sanctions pénales oscillant entre un an et six ans de prison pour les fonctionnaires qui « consentiraient à l'expansion de la quantité de billets ou pièces ou qui seraient responsables de la diminution des réserves de telle sorte qu'ils mettraient en danger la convertibilité établie dans le projet en considération[72] ». Cette proposition ne sera pas incluse dans le projet pour la bonne raison que le projet ne pouvait être amendé, mais elle rend compte de la logique dont il est imprégné. La convertibilité ne prévoit pas une sanction pénale, mais une sanction morale qui affecterait tous ceux qui interviendraient sur la monnaie. La logique défendue par les auteurs de la loi et de ceux qui les représentent lors de ces sessions, est que l'inflation est l'effet de l'intervention du politique. En adoptant le

67. DSHSN, *session du 26-27 mars 1991, p. 5843.*
68. Ibid., *p. 5812.*
69. Ibid., *p. 5338.*
70. Ibid., *p. 5338.*
71. Luis Moisset de Espanes, « La ley de convertibilidad. Su estudio en el Congreso de la Nación », op. cit., *p. 112, note 193.*
72. DSHDN, *session du 26-27 mars 1991, p. 5309.*

principe nominaliste, toute intervention va créer de l'inflation mais aussi de l'injustice dans les contrats, soumettant l'auteur de cette infraction monétaire aux conséquences de son intervention : il est responsable de l'injustice. Se crée ainsi le cercle vicieux de l'action politique sur la monnaie : elle est injuste car elle produit de l'injustice, et cette injustice est produite par le principe nominaliste. Cette construction est un interdit qui va régler le rapport entre politique et monnaie. Il y a une différence entre considérer que l'inflation est le fruit de l'intervention politique et la construction légale du fait que cette intervention va « injecter de l'injustice » dans les contrats, créant un effet en retour sur l'auteur de l'intervention, responsable de cette injustice. Le principe nominaliste crée un interdit concret sur la base d'une conception de l'inflation et de ses causes, en même temps qu'il prédit les effets de la transgression : l'opprobre à celui qui est coupable d'une injustice. La garantie de cet interdit ne repose pas sur l'intervention d'un système pénal, comme le prétendaient les législateurs libéraux, mais par la sanction potentielle de l'ensemble de la société, par la superposition d'une crise politique à tout processus inflationniste, par la création des conditions d'une crise totale.

Nous avons ici l'une des premières dimensions du sacrifice qui est de créer un interdit, montrant du doigt ceux qui dans le passé ont « prostitué la parole et la signature[73] », les coupables de « l'infâme indexation », « de l'émission bâtarde », ces « politiques » qui par leur action ont transgressé cet interdit, qui n'était pas encore établi en droit mais qui était déjà là dans les faits économiques. Car, comme nous le rappelle Georges Bataille, « est sacré ce qui est l'objet d'un interdit[74] ». Pour les défenseurs du projet, la monnaie était par « nature » sacrée, mais elle était en permanence souillée par « les politiques ». Cette nouvelle norme de droit donne à l'interdit un statut juridique qu'il ne possédait pas.

Par cette sacralisation de la monnaie depuis un interdit, c'est le fondement de la façon de concevoir la confiance qui pointe le nez. Ce « choc de confiance » que défendait Cavallo dans la conception du projet se retrouve littéralement dans cette idée : c'est une confiance choquante qui prétend être instituée, qui cherche à repousser et attirer en même temps, proche en cela des logiques de dévotion dont nous fait part à nouveau Georges Bataille : « L'interdit désignant négativement la chose sacrée n'a pas seulement le pouvoir de nous donner – sur le plan de la religion – un

73. Député Fescina, Ibid., *p. 5358.*
74. Georges Bataille, L'Érotisme, *Paris, Union générale d'édition, coll. « 10/18 », 1957, p. 75.*

sentiment d'effroi et de tremblement. Ce sentiment se change à la limite en dévotion ; il se change en adoration. Les dieux, qui incarnent le sacré, font trembler ceux qui les vénèrent, mais ils les vénèrent[75]. »

Le « choc de confiance » dans la monnaie passe en premier lieu par l'interdiction de l'intervention du politique resignifiant ainsi ce qu'est la monnaie. Est monnaie ce moyen d'échange qui n'est pas objet d'intervention du politique. La « monnaie passée » d'une certaine façon en vient à perdre son statut de monnaie. Cette affirmation du nominalisme, qui implique en théorie la stabilité absolue des prix, est considérée comme le retour de la monnaie en soi, de telle sorte, comme l'énonce le député Lamberto :

> « que l'homme commun ne doit pas se défaire de ses autrales, parce qu'ils vont valoir la même chose pendant très longtemps ; cela reviendrait à quelque chose comme le fait que nous les argentins nous aurons à nouveau une monnaie[76]. »

Ainsi monnaie et intervention politique deviennent dans cette conception antinomiques : il n'y a pas de monnaie s'il y a intervention du politique. Là où la monnaie est présentée comme éternelle, l'action politique se situe, à l'inverse, dans le domaine du « corruptible » et par conséquent du périssable. La monnaie passée n'atteignait pas le statut d'une « véritable » monnaie, elle était « souillée » par l'intervention politique.

Ainsi la réaffirmation du nominalisme peut être lue comme vecteur légal des conceptions négociées le 17 mars dans l'appartement de Cavallo. Inscrire la monnaie dans l'éternité consiste ici à opérer une séparation entre la « monnaie » et les « instruments monétaires » ou la « politique monétaire ». Ce n'est pas l'utopie d'une société sans monnaie, comme en rêvait Hayek[77], mais l'utopie d'une société sans politique monétaire. La monnaie est ce qui est objet d'interdit, ce qui est sacré et éternel, le reste est du domaine du profane et du mortel.

Les effets concrets souhaités de la transgression de l'interdit ne sont pas dans la pure déclamation – qui peut certes avoir des effets performatifs – mais se situent surtout dans les effets quantitatifs que le principe nominaliste engendre au cœur même des rapports contractuels. S'il y a intervention du politique, il y aura inflation et s'il y a inflation, par la

75. Ibid.
76. DSHDN, *session du 26-27 mars 1991, p. 5291.*
77. André Orléan, « Hayek ou l'utopie individualiste d'une économie sans monnaie », Communications, *2005.*

médiation du principe nominaliste, les contrats deviendront injustes. Le responsable devra en assumer toutes les conséquences.

Approfondissant cette logique de l'interdit, les législateurs vont attacher les mains de celui ou ceux qui pourront commettre une transgression : le gouvernement mais également eux-mêmes. En effet, si les interdits associés au nominalisme prévoyaient des sanctions pour toute transgression, la possibilité de la transgression, ou de l'élimination des interdits par un autre acte législatif est toujours présente. La logique de cet acte va aller plus loin en mettant en danger tous ceux qui pourront intervenir sur la monnaie. Dans les discussions parlementaires c'est l'exécutif qui semble être l'objet de la prohibition, puisque c'est lui qui historiquement est intervenu sur la monnaie. Mais le député Gonzalez ne manque pas de souligner que cette prohibition s'étend au législatif, notamment en cas d'échec de la convertibilité :

> « [Le Congrès] devrait [alors] se réunir d'urgence pour modifier cette loi ou pour produire une dévaluation provoquant non pas une incertitude de marché, mais l'incertitude parlementaire[78]. »

Ainsi le législatif interdisant l'action de l'exécutif met en jeu sa propre crédibilité et voit s'étendre à sa propre sphère la malédiction de la possible intervention sur la monnaie qui pesait sur le gouvernement. Ce n'est pas seulement un contrôle de l'exécutif que la loi instaure mais une mise en danger généralisée des « hommes politiques », dans le cas où la loi ne serait pas respectée. Qu'ils se trouvent dans les bureaux ministériels ou dans les couloirs du Congrès, toute intervention sur la monnaie de leur part est entourée de la menace de devenir responsable de sa « perte de valeur ».

Le diagnostic qui est fait de l'inflation en terme de conséquence de l'intervention du gouvernement qui vient détruire la « valeur de la monnaie », part de l'hypothèse que c'est le gouvernement et lui seul qui est intervenu dans le passé sur la monnaie. Or, à partir de cette loi, seuls les parlementaires ont maintenant ce pouvoir, récupérant leurs prérogatives constitutionnelles, mais en même temps devenant les seuls dépositaires du pouvoir de transgression de l'interdit. Par ce transfert, paradoxalement, le nouveau gouvernement se distingue des précédents en se libérant de la malédiction, plaçant cette dernière entre les mains des législateurs.

Transfert empoisonné, d'un venin inoculé par les législateurs eux-mêmes. Suivant ce schéma, une seule intervention sur la monnaie est « valable » :

78. DSHDN, *session du 26-27 mars 1991, p. 5333-5334.*

la première, celle qui crée « une nouvelle monnaie ». Toute intervention postérieure, n'étant que « perversion » et « dégradation » de la monnaie, activerait le poison incorporé. Le seul acte législatif libéré de l'interdit est donc le premier, celui qui fonde l'interdit. Il « doit être » le dernier, sous peine de sanctions. Le caractère unique de l'acte législatif donne à ce moment sacrificiel toute sa force de singularité.

Le législatif récupère la capacité unique de création de monnaie, mais certainement pas d'intervention sur la monnaie. Ce n'est pas uniquement la capacité d'action de l'exécutif sur la monnaie qui est sacrifiée par une loi, mais la capacité d'action des politiques dans leur ensemble ; le sacrifiant et le sacrifié se superposant dans cet acte. La naissance de la monnaie est associée au politique, c'est lui qui la crée, mais il la crée sans pouvoir agir sur elle. Il abandonne sa création aux logiques des règles qu'il instaure, règles qui prévoient les sanctions du non-respect de la non-intervention. La monnaie sort du champ d'action « possible » du politique qui l'a créée : elle est séparée à la naissance, elle devient sacrée. Le couteau sacrificiel s'élèvera dans la main des votants qui, mettant fin à la monnaie passée, font naître une monnaie « éternelle », souveraine.

Les législateurs ont fait passer la monnaie d'une condition mortelle, profane, que certains ne nomment d'ailleurs pas monnaie, à une condition immortelle, du moins tant que la transgression de l'intervention du politique n'est pas franchie.

Affirmant cette séparation, certains législateurs vont plus loin, et voulant renforcer le caractère intouchable de la monnaie, s'inquiètent du contenu de l'article 4 de la Loi : « À tout moment, les réserves de libre disponibilité de la Banque centrale de la République Argentine en or et devises étrangères sera équivalent, au moins, à cent pour cent (100 %) de la base monétaire. Quand les réserves seront investies en dépôts, dans d'autres opérations à intérêt, ou dans des titres publics nationaux ou étrangers payables en or, métaux précieux, dollars nord-américains ou d'autres devises de solvabilité similaire, sa comptabilité aux fins de cette loi s'effectuera aux valeurs de marché. » La possibilité qu'une partie des réserves soit en titres nationaux, donc émis par l'État apparaît pour certains comme un problème. Le député Martinez Raymonda affirme que « même si on a confiance dans la prudence du gouvernant, il est préférable que la prudence soit dans la loi[79] ». Et le député Alsogaray de manifester sa surprise en ce qui concerne cette mesure : « Je crois que c'est une valve de sécurité ou d'échappement et c'est quelque chose qui ouvre un grand

79. Ibid., *p. 5298*.

nombre d'interrogations sur la viabilité du plan[80]. » Malgré le fait que cet article sera voté, ces remarques explicitent la volonté de séparer strictement la monnaie du politique.

L'insistance sur la nécessité de réduire les dépenses de l'État et d'arriver à l'équilibre fiscal va dans le même sens. Cette référence ne se limite pas ici à une déclaration automatique d'un laïus néolibéral, mais est explicitée comme cause initiale de l'émission de monnaie par l'État. Si l'intervention du politique est une *transgression* de *l'interdiction* de toucher la monnaie, et l'inflation le *châtiment* associé, le déficit public a ici statut de *tentation*. En référence aux dépenses publiques, le député Ibarbia considère

> « [Il] faut attaquer les causes, aller au fond de la question, sans en rester aux simples changements cosmétiques. Je ne crois pas aux changements cosmétiques [...] si tous les vaisseaux qui permettent à l'État d'émettre à nouveau de la monnaie sans réserves ne sont pas absolument détruits[81]. »

Le sénateur Bravo va préciser ce que sont ces « vaisseaux » :

> « Si l'autorité politique ne réduit pas le déficit public inutile, s'il ne sait pas dire non quand il faut le dire, s'il n'en finit pas avec les favoritismes, s'il n'est pas disposé à s'imposer face aux débordements syndicaux et économiques, s'il a le regard posé dans une plus grande mesure sur les élections que sur le rétablissement global du pays, alors seront inutiles toutes les lois que nous pourrions dicter en fixant d'utopiques parités[82]. »

La séparation de la monnaie du politique implique donc suivant cet extrait une séparation du politique des pressions autres que celles du « rétablissement global ». Le « social » lui-même devient une menace, contre laquelle le politique doit intervenir pour protéger la monnaie.

Conclusion

La volonté de placer « la prudence dans la loi », le fait que la convertibilité fonctionne seule, indépendamment de l'action politique, va impliquer que la monnaie « agisse selon ses propres règles », quelle s'autorégule même

80. Ibid., *p. 5325*.
81. Ibid., *p. 5341*.
82. Ibid., *p. 5304*.

si elle a été normée et nommée par le politique. C'est parce qu'elle est sacrée, c'est-à-dire séparée du monde de l'action humaine, que la monnaie devient souveraine. Cette souveraineté n'est pas éternelle évidemment, elle est historique, puisqu'en réalité l'interdiction et les sanctions de la transgression sont une construction sociale. Ce qui est « réellement » impossible c'est que cette monnaie dure pour toujours, mais ce que cet acte législatif croit fonder c'est la possibilité que cette impossibilité se réalise. Cela s'opère justement par la sacralisation, allant dans le sens de ce paradoxe selon lequel, « le sacré c'est essentiellement ce qui, quoiqu'impossible, est malgré tout vrai[83] ».

Placer derrière ce projet « toute la mystique de la Nation » a consisté concrètement à construire un interdit, penser des sanctions possibles à toute transgression et sacrifier une capacité d'action potentielle. Quatorze articles et un vote auront suffi à séparer la monnaie de l'action humaine. Ce caractère sacré de la monnaie qui prend corps dans l'autonomie de la règle monétaire par rapport au politique pose le problème de sa mort. Tuer la monnaie, la changer, implique un acte législatif, et donc politique. Or la naissance de la monnaie est fondée sur « l'impossibilité théorique » de cet acte de mise à mort. D'un point de vue logique, la monnaie devient alors éternelle, et tout son paradoxe apparaît déjà ici. Cette monnaie naît de l'impossibilité théorique de sa propre fin. Et la fin de la monnaie est manifestée et comprise par les législateurs comme la fin du politique. La potentialité de la crise économique et de la crise politique se superposent dans cet acte à tel point que la fin de la monnaie est associée à la possibilité de la destruction du social. La monnaie n'est pas ici que pouvoir, elle est autorité, se rapprochant ainsi de ce que Bruno Théret décrit comme « monnaie sauvage » : « La monnaie sauvage est ainsi présente aux deux niveaux de l'autorité et du pouvoir : elle représente l'autorité ultime, la vie humaine qui se confond avec celle de la société, tout en valant simultanément dans le champ du pouvoir en tant qu'instrument des échanges sociaux qui assurent la reproduction au jour le jour de la société. Dans ces conditions, alors qu'une crise de la monnaie moderne est l'expression d'une crise politique (ce qui ne signifie pas pour autant qu'elle remette nécessairement en cause les fondements de la souveraineté) [...] les monnaies sauvages posent moins un tel problème qu'elles ne témoignent de sa solution, ce qui explique d'une part qu'elles ne puissent connaître

83. Georges Bataille, Lo que entiendo por soberanía, *Barcelone, Paidos, 1996, p. 78.*

de crises endogènes que fatales[84]. » Tous les interdits construits autour de la monnaie vont justement dans le sens de rendre fatale toute crise de la monnaie. Il est évident pour nous, quinze ans plus tard, qu'aucune société n'a connue de « monnaie pour toujours » et que la convertibilité ne pouvait, pas plus qu'une autre, atteindre sa raison d'être : l'éternité. Malgré cela ces trois hommes, ce soir du 17 mars 1991, et le vote qui entérine leur projet, s'inscrivent dans la volonté de donner à la monnaie le statut d'autorité, de ce qui échappe à la temporalité et dont la vie des « mortels » dépend : une des plus dramatiques des « monnaies sauvages » de notre ère « moderne ».

Références bibliographiques

Diario de Sesiones del Honorable Cámara de Diputados de la Nación (DSHDN), session du 26-27 mars 1991.

Diario de Sesiones del Honorable Cámara de Diputados de la Nación (DSHDN), session du 22 mars 1991.

Aglietta (Michel) et Orléan, (André), *La Violence de la monnaie*, Paris, PUF, 1982.

Aglietta (Michel) et Orléan, (André) (dir.), *La Monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob, 1998.

Aglietta (Michel) et Orléan, (André), *La Monnaie entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob, 2002.

Almansi (Aquiles A.) et Rodriguez, (Carlos Alfredo), « Una reforma monetaria contra la inflación y la desconfianza », *Ambito Financiero*, 26 avril 1989 dans Jorge Ávila (dir.), *Convertibilidad. Fundamentación y funcionamiento*, Buenos Aires, Cema, 1997.

Ávila (Jorge), « Comentarios a "las hiperestabilizaciones sin mitos" de Juan José Llach », *BCRA, XII Jornadas de Economía Monetaria y Sector Externo*, septembre 1990, dans Jorge Ávila (dir.), *Convertibilidad. Fundamentación y funcionamiento*, Buenos Aires, Cema, 1997.

Ávila (Jorge) (dir.), *Convertibilidad. Fundamentación y funcionamiento*, Buenos Aires, Cema, 1997.

Basualdo (Eduardo), *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes, 2000.

84. Bruno Théret, « Introduction », dans Bruno Théret, La Monnaie dévoilée par ses crises, *volume 1 :* Crises monétaires d'hier et d'aujourd'hui, *Paris, Éditions de l'EHESS, 2008, p. 13.*

BASUALDO (Eduardo), *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes, 2001.

BLOCH (Maurice) et PARRY (Jonathan), « Introduction : Money and the Morality of Exchange », dans Jonathan Parry et Maurice Bloch (eds), *Money and the Morality of Exchange*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989.

BATAILLE (Georges), *La Part maudite*, Paris, Éditions de Minuit, 1949.

BATAILLE (Georges), *L'Érotisme*, Paris, Union générale d'édition, coll. « 10/18 », 1957.

BATAILLE (Georges), *Lo que entiendo por soberanía*, Paidos, Barcelone, 1996.

BENETTI (Carlo) et CARTELIER (Jean), « Tuer, manger, payer. L'alliance monétaire des Wodani de Papouasie occidentale. », *L'Homme, Revue française d'anthropologie,* 162, 2002, p. 197-232.

BOURDIEU (Pierre), *Ce que parler veut dire. L'économie des échanges linguistiques*, Paris, Fayard, 1982.

BOURDIEU (Pierre), *Les Usages sociaux de la science. Pour une sociologie clinique du champ scientifique*, Paris, INRA, 1997.

BOURDIEU (Pierre), *Les Structures sociales de l'économie*, Paris, Seuil, 2000.

CARTELIER (Jean), « L'hypostase de la monnaie : esquisse d'une critique économique », *Mimeo*, 2004.

CAVALLO (Domingo), *Pasión por crear*, Buenos Aires, Planeta, 2001.

COURBIS (Bernard), FROMENT (Éric) et SERVET (Jean-Michel), « À propos du concept de monnaie », *Cahiers d'économie politique,* 18, 1990, p. 5-29.

CHANTEAU (Jean-Pierre), « La dimension sociocognitive des institutions et de la rationalité : éléments pour une approche holindividualiste », *L'Année de la régulation*, 7, 2003, p. 45-88.

Collectif, « Questions de monnaie », *L'Homme, Revue française d'anthropologie,* 162, 2002.

COPPET (Daniel de), « Une monnaie pour une communauté mélanésienne comparée à la nôtre pour l'individu des sociétés européennes », dans Michel Aglietta et André Orléan (dir.), *La Monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob, 1998.

CORTÉS Conde (Roberto), *Dinero, Deuda y Crisis. Evolución fiscal y monetaria en la Argentina*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana - Instituto di Tella, 1989.

DODD (Nigel), *The Sociology of Money : Economics, Reason and Contemporary Society*, Cambridge, Polity Press, 1994.

DEZALAY (Yves) et GARTH (Bryant), *La Mondialisation des guerres de palais*, Paris, Seuil, 2002.

Dornbusch (Rudiger), « Freno a la hiperinflación : lecciones sobre la experiencia alemana de los años 1920-1930 », dans Rudiger Dornbusch, *Estabilidad y crecimiento de la economía argentina*, Buenos Aires, Adeba, 1985.

Douglas (Mary), « Primitive rationing », dans Raymond Firth (dir.), *Themes in Economic Anthropology*, Londres, Tavistock, 1967.

Dumont (Louis), *Homo Aequalis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*, Paris, Gallimard, 1977.

Gansmann (Heiner), « Money : a Symbolically Generalized Medium of Communication ? On the Concept of Money in Recent Sociology », *Economy and Society,* 17 (3), 1988.

Gansmann (Heiner), « La monnaie comme fait social », *Sciences de la société*, 52, février 2001, p. 137-157.

Grenier (Jean-Yves), « Penser la monnaie autrement », *Annales HSS*, 6, novembre-décembre 2000, p. 1335-1342.

Hansen (Emilio), *La moneda argentina*, Buenos Aires, Sopena, 1916.

Hansen (Emilio), *Actualidades monetarias*, Buenos Aires, Imprenta de García Santos, 1930.

Hart (Keith), « Heads or Tails ? Two Sides of the Coin », *Man*, 21 (4), 1986, p. 637-656.

HEC Montreal et Cepal, *Para entender diez años de convertibilidad*, CD-rom, Buenos Aires et Montreal, Cepal Buenos Aires et HEC Montreal, Helleiner, 2003.

Hénaff (Marcel), *Le Prix de la vérité. Le don, l'argent, la philosophie*, Paris, Seuil, 2002.

Heredia (Mariana), « El proceso como bisagra. Emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático : FIEL, FM, CEMA », dans Alfredo Pucciarelli, *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*, Siglo Veintiuno, Buenos Aires, 2004.

Ingham (Geoffrey), « Money is a Social Relation », *Review of Social Economy,* 54 (4), 1996, p. 507-29.

Ingham (Geoffrey), « The Nature of Money », *Economic Sociology European Electronic Newsletter,* 5 (2), 2004.

Liendo (Horacio), *Emergencia Nacional y Derecho Administrativo*, Buenos Aires, Editorial Centro de Estudios Unión para la Nueva Mayoría, 1990.

Llach (Juan José), « La Naturaleza Institucional e Internacional de las Hiperestabilizaciones » *Desarrollo Económico*, 26 (104), 1987.

Llach (Juan José), *The Institutional and International Character of Hyperestabilization Processes. The Case of Germany after 1923 and some Lessons for Argentina*, Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella, 1985.

LLACH (Juan José) « El Plan Pinedo de 1940, su Significado Histórico y los Orígenes de la Economía política », *Desarrollo Económico*, 23 (92), 1984.

LLOVERAS (Nora) et LLOVERAS DE RESK (María Emilia), JUANES (Norma), BITTAR (Amara) et MOISSET DE ESPANES (Luis), « El principio nominalista frente a la inflación », *Sixièmes journées nationales de droit civil*.

LORDON (Frédéric), *Les Quadratures de la politique économique*, Paris, Albin Michel, 1997.

LORDON (Frédéric) et THÉRET (Bruno), « Politique économique et régime des idées », *Miméo* Cepremap, 1998.

LORDON (Frédéric), « Croyances économiques et pouvoir symbolique », *L'Année de la régulation*, 3, 1999, p. 169-210.

MOSCOVICI (Serge), « Des représentations collectives aux représentations sociales : éléments pour une histoire », dans Denise Jodelet, *Les Représentations sociales*, Paris, PUF, 1997, p. 79-103.

MAUSS (Marcel), « Essai sur le don » [1925], dans Marcel Mauss, *Sociologie et Anthropologie*, Paris, PUF, 1950.

MOISSET DE ESPANES (Luis), *La ley de convertibilidad. Su estudio en el Congreso de la Nación*, Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba, Córdoba, 1991.

NATANSON (José), *Buenos muchachos. Vida y obra de los economistas del establishment*, Buenos Aires, Libros del Zorzal, 2005.

NEFFA (Julio César), *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996)*, Buenos Aires, Eudeba, 1998.

NEIBURG (Federico) et PLOTKIN (Mariano) (dir.), *Intelectuales y expertos. La constitución del conocimiento social en la Argentina*, Paidos, Buenos Aires, 2004.

N'HAUX (Enrique), *Menem-Cavallo. El poder Mediterráneo*, Buenos Aires, El Corregidor, 1993.

ORLÉAN (André), « Hayek ou l'utopie individualiste d'une économie sans monnaie », *Communications*, 2005.

PANETTIERI (José), « Devaluaciones de la moneda (1822-1935) », *Ceal*, 22, 1983.

POLANYI (Karl), *The Great Transformation*, Boston (Mass.), Beacon Press, 1944.

RAPOPORT (Mario) *et al.*, *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*, Buenos Aires, Ediciones Macchi, 2000.

SARGENT (Thomas), « The End of Four Big Inflations », dans Thomas Sargent, *Rational Expectations and Inflation*, New York (N. Y.), Harper & Row, 1986.

SIDICARO (Ricardo), *Los tres peronismos*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno, 2002.

SIMIAND (François), « La monnaie réalité sociale », *Les Annales sociologiques*, D (1), 1934, p. 1-58.

SIMMEL (Georg) *The Philosophy of Money* [1900], traduit et présenté par Tom Bottomore et David Frisby, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1978.

THÉRET (Bruno), *Régimes économiques de l'ordre politique. Esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'État,* Paris, PUF, 1992.

THÉRET (Bruno), « La dollarisation : polysémie et enflure d'une notion », *Critique internationale*, 19, 2003, p. 62-83.

THÉRET (Bruno), « Introduction », dans Bruno Théret (dir.), *La Monnaie dévoilée par ses crises*, volume 1 : *Crises monétaires d'hier et d'aujourd'hui*, Paris, Éditions de l'EHESS, 2008.

TURNER (Bryan S.), « Simmel, Rationnalisation and the Sociology of Money », *The Sociological Review*, 34, 1986, p. 93-114.

VITTELLI (Guillermo), « Las seis convertibilidades de la moneda argentina : la reiteración de una misma historia », *Mimeo,* 2005.

WILLIAMS (John), *Argentine International Trade under Inconvertible Paper Money. 1880 to 1900*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1920.

ZELIZER (Viviana), *The Social Meaning of Money*, New York (N. Y.), Basic Books, 1994.

Chapitre 4

LE TROC, UNE FORME MONÉTAIRE ALTERNATIVE EN RUSSIE (1991-2001)

Pepita Ould-Ahmed

Plus encore que les économies de marché développées, celles dites « émergentes », « en transition », ou encore « en développement », de par la grande variété d'expériences de fragmentation monétaire qu'elles proposent, constituent un terrain d'étude de premier choix pour tout chercheur en sciences sociales qui s'interroge sur la monnaie – ses pratiques, ses enjeux et ses crises. Par fragmentation monétaire, il faut entendre ce dérèglement de l'ordre monétaire que constitue la remise en question du monopole de la monnaie officielle sur son espace national par le développement de pratiques monétaires parallèles (le troc) ou de monnaies privées[1] concurrentes. Les cas de fragmentation monétaire sont nombreux et leurs significations et implications varient selon deux critères. En premier lieu, le degré de contestation du monopole de la monnaie officielle, lequel peut aller de la « simple » pluralité des monnaies et des pratiques monétaires parallèles jusqu'à l'éviction de la monnaie officielle (par une devise par exemple). En second lieu, la façon dont les autorités monétaires accommodent, valident – ou non ! – ces situations (du refus de convertibilité des monnaies concurrentes à leur totale convertibilité[2]).

1. Pour une analyse des monnaies privées parallèles, se reporter à Jérôme Blanc, Les Monnaies parallèles. Unité et diversité du fait monétaire, *Paris, L'Harmattan, coll. « Logiques économiques », 2000.*

2. Les cas particuliers de fragmentation monétaire que sont les régimes de dollarisation des économies sont analysés par Jean-François Ponsot qui propose une typologie de ces régimes selon le degré de pénétration du dollar dans les

Il ne s'agira pas ici de traiter de la fragmentation monétaire en toute généralité mais au travers de l'une de ses figures seulement, le troc dans la Russie postsoviétique. Cette expérience de troc a ceci d'intéressant qu'elle permet de soulever un certain nombre de questions théoriques. Elle permet tout d'abord de revenir sur un premier type de questionnements proprement monétaires relatif à la définition même du troc et de son rapport avec la monnaie. Cette interrogation n'est pas nouvelle et a été ouverte en particulier par les travaux de Michel Aglietta et André Orléan[3]. Le cas du troc russe pose un deuxième type d'interrogations qui renvoie, cette fois, à la nature de la crise monétaire à l'œuvre dont il est l'expression. Il révèle en effet les limites des approches monétaires classiques telles qu'elles tentent de rendre compte de ce phénomène. Si, certaines d'entre elles, parviennent, comme on le verra, à éclairer sa genèse, elles butent néanmoins sur l'interprétation de sa persistance. La difficulté qu'elles rencontrent tient fondamentalement à la manière dont ces approches abordent la question du troc : la quantité de monnaie en circulation dans l'économie est présentée comme le critère exclusif pour interpréter son apparition ; le troc *en tant que tel* se retrouvant alors écarté de l'analyse. Le troc découlerait ainsi d'un problème de surémission ou de pénurie de monnaies selon les cas – pour celui de la Russie, il s'agirait d'une pénurie de liquidités –, et serait alors perçu comme l'expression d'une crise renvoyant à la monnaie. Pour saisir la persistance du troc et la nature de la crise sous-jacente, ce travail propose, d'une part, de dissocier conceptuellement crise monétaire et crise de la monnaie, trop souvent tenues pour des idées équivalentes. En effet, et le cas russe le montrera, il est des dérèglements monétaires significatifs qui n'engagent pas pour autant la monnaie elle-même. Mais pour entendre des phénomènes de cette nature il importe, d'autre part, de ne pas se contenter de regarder le troc comme un simple défaut d'un idéal monétaire, mais de l'analyser pour lui-même en tant qu'un objet dont la construction et la dynamique institutionnelles propres produisent des effets. L'étude de l'institution du troc et de ses enjeux rend ainsi possible la compréhension de son

pratiques monétaires nationales et selon le degré d'officialisation et d'acceptation institutionnelle par les autorités de cette dollarisation relative. Pour une présentation de cette typologie de ces régimes, se reporter à Jean-François Ponsot, « La dollarisation : une interprétation institutionnaliste et macro-économique », communication au Forum de la régulation, *Paris, 9-10 octobre 2003.*

3. Se reporter en particulier aux ouvrages suivants : Michel Aglietta et André Orléan, (dir.), La Monnaie souveraine, *Paris, Odile Jacob, 1998 ; Michel Aglietta et André Orléan,* La Monnaie entre violence et confiance, *Paris, Odile Jacob, 2002.*

émergence mais surtout de sa rémanence alors que la cause qui lui a donné naissance a disparu. Au-delà des questionnements proprement monétaires, ce scénario de troc présente donc des caractéristiques très intéressantes en termes d'organisation et de dynamique institutionnelles, en termes de rapports entre les institutions et les pratiques. Ces caractéristiques font du troc russe un objet qui s'insère ainsi dans le chantier plus général de la théorie des institutions et du changement institutionnel. Ce phénomène d'hystérésis qu'il donne à voir permet en particulier d'insister sur le fait que l'histoire compte – que des événements passés peuvent continuer d'avoir des effets dans le présent notamment du fait d'irréversibilités institutionnelles.

C'est autour de ces trois séries de questionnements soulevés par le troc russe que ce chapitre va être structuré. La première partie revient sur le rapport conceptuel entre monnaie et troc ; la deuxième analyse les constructions institutionnelles du troc à partir du phénomène d'hystérésis. La troisième partie, enfin, examine la manière dont le troc exprime les dérèglements de l'ordre monétaire en Russie.

Les rapports conceptuels troc-monnaie

Avant de discuter des rapports théoriques du troc et de la monnaie, peut-être faut-il commencer par donner quelques chiffres afin d'avoir une idée plus précise de ce qu'a été le troc dans les économies en transition et plus particulièrement en Russie. Vieille pratique issue de la période soviétique[4], il refait son apparition dans les années 1990 dans l'ensemble des économies en transition[5], et se développe à grande échelle.

4. Le troc en URSS répondait à une tout autre logique que celle des années 1990. Il se développait en URSS tantôt pour contourner la pénurie de ressources matérielles et financières supportée par les entreprises jugées non prioritaires par le Plan et répondre aux objectifs de production planifiés ; tantôt le troc se développait en réponse à un effondrement de la valeur de la monnaie officielle et à de grandes inflations. Pour une analyse de l'histoire monétaire et du troc en URSS, se référer notamment à : Arthur Z. Arnold, Banks, Credit and Money in Soviet Russia, *New York (N. Y.), Columbia University Press, 1937 ; Vladimir Mikhailovich Batyrev,* Les Relations monétaires et marchandes, les finances et le crédit dans l'économie socialiste *(*Tovarno-denezhnye otnosheniia, finansy i kredit v sotsialisticheskom khoziaistve*), Moscou, 1970 ; enfin, à Edward Hallet Carr,* La Révolution bolchévique, *tome 2* : L'Ordre économique, *Paris, Éditions de Minuit, 1974.*

5. Une analyse chiffrée des pays en transition concernés par le troc est réalisée dans Paul Seabright (ed.), The Vanishing Rouble. Barter Networks and Non-Monetary Transactions in Post-Soviet Societies, *Cambridge, Cambridge University Press, 2000.*

En Russie, il représente 9 % des règlements des transactions industrielles en 1993 et passe à 22 % en 1996. Il atteint son paroxysme en 1998 (58 %), puis se stabilise pendant la période 1999-2000 représentant 39 % des transactions industrielles[6].

Le troc n'est pas une régression ante-monétaire

Le premier mérite d'un cas concret de troc, qui plus est de cette envergure, est de nous faire sortir des robinsonnades. En l'espèce, ce chapitre propose d'en sortir radicalement en soutenant l'idée que, contrairement à cette fable, le troc n'est pas une régression ante-monétaire. Selon la définition conventionnelle, il désigne en effet un échange simultané de biens contre biens impliquant la double coïncidence des besoins. La monnaie est alors cet instrument d'échanges qui permettrait de sortir du troc. Grâce à l'invention de la monnaie, on passerait donc des échanges de biens contre biens à des échanges de biens contre monnaie ou de monnaie contre biens. Or, pour comprendre la signification du troc et de son essor en Russie, il faut tout d'abord se désimprégner de cette définition conventionnelle. Le troc fait en effet référence à des formes d'échanges en nature beaucoup plus complexes. En Russie, il caractérise deux sortes d'échanges en nature : d'une part, les échanges croisés de biens pour leur valeur d'usage – à quoi correspond la conception « spontanée » et « conventionnelle » du troc. D'autre part, les accords de compensation, de loin statistiquement les plus importants[7]. Il s'agit de livrer un bien en règlement d'une dette. Face à cette pluralité d'échanges en nature, la définition conventionnelle apparaît donc restrictive et ne rend pas compte de la réalité russe. Car le troc ne décrit pas seulement des échanges croisés de biens impliquant la double coïncidence mais plus largement des échanges où un bien, cédé en contrepartie d'un achat, est accepté comme moyen de paiement.

Comprendre quelle place occupe le troc dans l'ordre des pratiques monétaires implique de souligner d'emblée que le paiement d'une dette à travers un bien ne retire pas pour autant son caractère monétaire à cette transaction. La thèse, en apparence paradoxale, qu'on va soutenir ici considère donc que le troc, en particulier russe mais plus généralement défini

6. *Sergei Aukutsionek, « Industrial Barter in Russia »,* Communist Economies & Economic Transformation, *10 (2), 1998, p. 179-189 ; et Sergei Aukutsionek, « Barter : New Data and Comments »,* The Russian Economic Barometer, *3, 1999, p. 1-16.*
7. *Simon Commander, Irina Dolinskaya et Christian Mumssen, « Determinants of Barter in Russia : An Empirical Analysis »,* IMF Working Paper, *00/155, 2000, 33 p.*

comme des échanges où le paiement se fait à partir de biens, correspond à une transaction qu'on peut toujours qualifier de monétaire. Pour dénouer ce paradoxe, il importe de dissiper la confusion généralement faite entre *transaction monétaire* et *transaction avec monnaie*.

L'erreur en effet fréquemment commise à propos du troc consiste à conclure de ce qu'il n'y a pas de monnaie que la transaction est non-monétaire. C'est la thèse de la démonétarisation de l'économie que l'on a d'ailleurs largement entendue à propos de la Russie dans les années 1990. On voit bien le raisonnement présent derrière cette thèse qui repose sur une conception fonctionnelle et matérielle de la monnaie. Selon cette approche, la monnaie est définie comme instrument des échanges, telle est sa fonction cardinale. Tout le caractère monétaire des échanges est alors subordonné à la présence effective ou non de la monnaie. Par conséquent, lorsqu'il n'y a pas usage effectif de celle-ci, on serait fondé à parler d'économie non monétaire. Or, contrairement à ce qu'on pourrait d'abord penser, la présence de monnaie dans l'échange n'est pas un critère pertinent pour qualifier la transaction de « monétaire ». Le critère du caractère monétaire d'une transaction repose bien davantage sur le *principe du paiement libératoire*. On entre dans l'ordre monétaire dès lors qu'il est institué un certain type de dette, la dette économique, définie comme dette extinguible, dont il est possible de se libérer au terme d'un acte qu'on appelle le paiement. L'ordre monétaire est fondé sur la possibilité de la *libération* et le paiement est cet acte reconnu comme libératoire.

Évidemment le concept de dette est d'une extension qui dépasse plus largement la seule dette économique. C'est d'ailleurs précisément pourquoi il faut se donner un critère permettant de définir en propre la dette *économique*, et par là de la distinguer des autres formes de dettes, celles qu'on pourrait ranger sous la catégorie générale de dettes symboliques[8]. Ce critère décisif est celui de la libération, de l'extinguibilité ou, pour le dire autrement, de l'acquittement. Par définition, la dette économique est celle dont on peut s'acquitter, c'est-à-dire celle dont le règlement permet au débiteur de quitter le créancier et ceci, s'il le veut, définitivement. Certains anthropologues pourraient être tentés d'objecter qu'il peut y

8. Cette proposition de distinction de deux catégories de dettes, l'une d'ordre économique et répondant à une logique marchande et l'autre d'ordre symbolique répondant à une logique non marchande, s'inscrit dans la dualité proposée par Pierre Bourdieu entre échanges économiques et échanges symboliques, entre économie économique et économie symbolique. Se référer en particulier à Pierre Bourdieu, Le Sens pratique, *Paris, Éditions de Minuit, 1980 ; et à Pierre Bourdieu,* Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action, *Paris, Seuil, 1994.*

avoir présence de « monétaire » dans des règlements de dettes qui n'ont pas de caractère économique mais qui sont des dettes symboliques[9]. Il n'y a pas là contradiction. Des monnaies ou bien des pratiques monétaires peuvent être utilisées pour régler, ou plus exactement, pour *servir* des dettes inextinguibles, c'est-à-dire indéfiniment reconductibles. Ceci peut même aller jusqu'au point où ces dettes symboliques se trouvent quantifiées et évaluées en unités monétaires. Et, pourtant tout ceci ne permet pas de parler d'ordre monétaire, ou plus précisément d'un ordre de *rapports monétaires*, dans la mesure où ces usages de la monnaie sont au service d'une logique de dette non-économique, logique de l'inextinguible et du reconductible, qui n'est pas celle de l'ordre monétaire et des relations marchandes. Autrement dit, il s'agit dans ce cas d'*usages non monétaires de la monnaie*.

Il ne faut donc pas confondre le *principe* du paiement et la *modalité* du paiement. Le principe du paiement dans l'échange est bien le signe du caractère monétaire de la transaction ; la modalité du paiement ne fait, quant à elle, que signifier l'instrument qui sert en pratique au paiement. Les modalités du paiement peuvent être nombreuses, matérielles et immatérielles, monnaies ou non-monnaies. L'unicité du principe du paiement est ainsi compatible avec la multiplicité des modalités de sa réalisation. Ce qui distingue donc le troc des autres formes de l'échange ne réside pas tant dans le caractère monétaire ou non de la transaction mais dans la modalité de paiement qui est à l'œuvre. À cet égard, on peut distinguer deux types de modalités de paiement de la transaction : le paiement avec monnaie et le paiement sans monnaie. On parlera de *paiement avec monnaie* quand un même objet est utilisé pour un ensemble « assez large » de transactions. Le pouvoir libératoire de cet objet peut être reconnu avec une « certaine » extension (c'est le cas des monnaies provinciales ou des *creditos*[10] en Argentine) voire universellement (c'est le cas des monnaies officielles). À l'inverse, le *paiement de la transaction se fait sans monnaie* quand sont utilisés des objets particuliers dont le pouvoir libératoire n'est assuré qu'ici et maintenant, et doit être ré-éprouvé à chaque transaction. On perçoit bien ainsi la différence entre moyen de paiement et monnaie. Une pluralité d'objets peuvent en effet être employés comme moyens de paiement et donc servir à libérer d'une dette sans pour autant être

9. On pense par exemple à la dot, la dette du mort, aux transferts de revenus et de patrimoine au sein d'une famille ou entre les générations...

10. Les monnaies provinciales correspondent à des monnaies émises par les provinces. Quant aux creditos, *ils désignent des monnaies privées utilisées dans les « clubs de troc » et émises par les fondateurs de ces clubs.*

des monnaies. C'est par l'extension de leur pouvoir libératoire que se distinguent les modalités de paiement qui sont monnaies et celles qui ne le sont pas. Les monnaies sont en effet des moyens de paiement dont le pouvoir libératoire est d'une « certaine généralité » (selon qu'elle est monnaie locale ou officielle). À l'inverse, d'autres moyens de paiement ne peuvent être qualifiés de monnaies car leur pouvoir libératoire est purement « ponctuel ».

Aussi, sur la base de ce qui précède, si l'on devait définir la particularité du troc par rapport aux formes de l'échange marchand, on pourrait dire que le troc désigne des *transactions monétaires* puisqu'elles s'inscrivent dans le paradigme du paiement, c'est-à-dire dans l'exigence de libération, mais qu'il correspond à des *transactions sans monnaie*, c'est-à-dire réglées en nature.

Le troc, une transaction monétaire particulière

Si le troc désigne bel et bien une transaction monétaire, il constitue certes une transaction monétaire d'un genre un peu spécial, qui réclame tout de même des conditions particulières pour se réaliser. Que se passe-t-il en effet quand l'agent A paye l'agent B avec sa marchandise M ? Tout d'abord A et B reconnaissent d'un commun accord que la remise de M a pouvoir libératoire. En acceptant M de la part de A, l'agent B reconnaît l'extinction de la dette de A. La relation de dette A-B est donc close : A et B sont quittes. Cette clôture est d'ailleurs la définition de la libération. Mais pour autant l'affaire est moins simple pour l'agent B que pour l'agent A. Deux configurations sont alors possibles : soit la marchandise M fait valeur d'usage pour B qui la reçoit comme règlement de A. Dans ce cas, la transaction est arrivée à bonne fin aussi bien pour B que pour A. En revanche, si M ne fait pas valeur d'usage pour B, celui-ci se demande alors s'il va pouvoir l'utiliser à son tour comme moyen de règlement auprès d'un tiers. Dans ce deuxième cas, on peut dire que la créance de B a été *recouvrée mais en un sens faible*, à savoir : B a reconnu l'extinction de la dette de l'agent A. Pour que la créance de B soit dite *recouvrée au sens fort*, il va falloir faire la démonstration que la marchandise M reçue peut (ou pourra) à son tour libérer B d'une de ses dettes. Autrement dit, si B veut utiliser M comme moyen de paiement, il doit trouver parmi ses créanciers un agent C qui l'acceptera. Aussi, à l'inverse des transactions avec monnaie, le troc repose sur des instruments de paiement dont le pouvoir libératoire doit être reconnu au cas par cas. En d'autres termes, la marchandise M doit refaire à chaque transaction la démonstration de

son pouvoir libératoire, à l'inverse de la monnaie officielle qui, elle, se caractérise par un pouvoir libératoire socialement reconnu et durablement acquis. L'exigence de démonstration du pouvoir libératoire de la marchandise-moyen de paiement est ainsi transmise le long de la chaîne de circulation de M et cesse quand se présente un agent Z qui la reçoit et l'accepte pour sa valeur d'usage. Pendant ce temps, une incertitude pèse sur l'agent B (puis C, D, etc.) qui se retrouve en charge de faire faire à M cette démonstration renouvelée de son pouvoir d'acquittement.

Dans le cas de la Russie, cette incertitude est rendue modérée et tolérable par une institutionnalisation et une organisation particulière du système des échanges sans monnaie : le réseau de troc. Les firmes, membres du réseau, constituent comme des sortes de « communautés » de transactions qui peuvent être présentées comme des microsystèmes de paiement locaux. À l'intérieur du réseau, la marchandise, cédée en contrepartie d'un achat, est reçue comme moyen de paiement par une firme qui pourra à son tour s'en défaire pour payer ses propres achats et dettes, et ainsi de suite jusqu'à ce qu'un membre du réseau l'accepte pour sa valeur d'usage. L'association des entreprises en réseau a ceci de particulier qu'elle rend plus facile l'organisation des transactions. En effet, les agents B, C, D... acceptent la marchandise M car la taille du réseau accroît la probabilité de trouver un Z qui prendra M comme valeur d'usage. Au surplus, compte tenu de la complexité de ces échanges, les réseaux de troc en Russie ont recours à des intermédiaires professionnels[11] chargés d'organiser la circulation croisée des marchandises-moyens de paiement et de trouver pour chacune d'elles un acquéreur final.

Aussi, pour qu'une marchandise particulière puisse servir de moyen de paiement, deux conditions intimement liées sont nécessaires. Elle doit d'une part faire *in fine* valeur d'usage auprès d'un agent. Autrement dit, c'est d'abord parce qu'elle *peut* faire valeur d'usage pour un membre du réseau qu'elle est susceptible ensuite de servir de moyen de paiement. La marchandise-moyen de paiement doit d'autre part reposer sur une organisation des échanges complexe qui garantisse que celle-ci *trouvera bien* un acquéreur final qui l'acceptera pour sa valeur d'usage et qui, à ce moment, mettra un terme à sa circulation.

De manière plus générale, le cas de troc en Russie appelle deux commentaires supplémentaires. En premier lieu la perspective du pouvoir libératoire telle que le cas russe aide à la mieux problématiser – puisque

11. Sergei Guriev et Barry Ickes, « Barter in Russia », dans Paul Seabright (ed.), The Vanishing Rouble, op. cit., *p. 147-175.*

précisément le pouvoir libératoire de la marchandise est un problème ! – permet d'éclairer sous cet angle particulier la typologie des formes de l'ordre monétaire F1, F2, F3, originairement proposée par Michel Aglietta et André Orléan[12]. On pourrait considérer en effet F1, qui renvoie à la situation qu'ils qualifient de « chaos » ou d'anarchie monétaire, comme la configuration dans laquelle la démonstration du pouvoir libératoire d'une marchandise M est *à chaque fois affectée* d'une incertitude radicale. Dans F3, qui correspond au régime monétaire « classique », la probabilité de faire la démonstration du pouvoir libératoire de la monnaie est en revanche par définition égale à un. Enfin, dans la configuration F2 intermédiaire, qu'ils qualifient de « fractionnement monétaire », la probabilité pour un certain objet de faire la démonstration de son pouvoir d'acquittement est strictement inférieure à un, mais elle est suffisamment haute pour décider de son acceptation.

La deuxième remarque, quant à elle, est plus générale : *la transaction monétaire strictement bilatérale n'existe pas* – et ce quelque soit les modalités de paiement. Pour un lecteur des travaux de la régulation, cette proposition ne pose pas de problème particulier dans le cas d'une transaction avec monnaie : elle est le cœur des thèses de Michel Aglietta et André Orléan, constamment réaffirmées dans tous leurs ouvrages : la monnaie est une institution sociale qui interpose pour tout échange marchand la médiation de la société tout entière. La proposition est déjà beaucoup moins évidente dans le cas d'une forme de paiement atypique comme le paiement par la marchandise. Pourtant, dans le troc russe, l'agent B accepte la marchandise M de la part de l'agent A parce qu'il a bon espoir de trouver un C auprès de qui l'utiliser à son tour. L'agent C est donc le tiers immédiat. Mais en réalité, il y a un tiers plus « complet » qui est le réseau lui-même.

Le troc n'est pas l'autre absolu du monétaire. Le paiement par la marchandise appartient de plein droit à l'ordre des rapports monétaires. Sa seule particularité lui vient de ne pas recourir à l'objet monnaie officielle ou monnaie locale. Mais c'est une particularité de circonstance, ou d'instrumentation, pas de principe. Pour autant, il est bien évident que la présence du troc indique à elle seule que l'ordre monétaire n'est pas dans sa « configuration normale ». Mais pour saisir de quels dérèglements de l'ordre monétaire le troc est l'expression, il faut préalablement analyser ses institutions et leur dynamique.

12. *Michel Aglietta et André Orléan (dir.)* La Monnaie souveraine, op. cit., *1998 ; et Michel Aglietta et André Orléan,* La Monnaie entre confiance et violence, op. cit., *2002*.

L'institution du troc et sa dynamique

Le deuxième intérêt du troc russe tient en ce qu'il caractérise un cas de fonctionnement et de changement institutionnel intéressant. En effet, il révèle l'incapacité des explications monétaires classiques à rendre compte de ce phénomène, parce que tournées exclusivement vers la monnaie et ses dysfonctionnements macro-économiques. Il met au jour l'impératif de compléter ces analyses par un examen du troc en soi, de ses constructions institutionnelles et de ses mécanismes de fonctionnement. En effet, un tel effort porte ses fruits puisqu'il permet de saisir, comme on va le voir, les raisons non pas tant de sa genèse mais de sa persistance alors même que les raisons qui lui ont donné naissance ont disparu. Le troc russe présente ainsi un caractère d'hystérésis. L'idée d'irréversibilité institutionnelle contenue dans le fait stylisé d'hystérésis, avancée et formalisée déjà dans des travaux régulationnistes[13], trouve ainsi un nouveau terrain d'application et contribue à alimenter la réflexion sur la question théorique des institutions et du changement institutionnel.

La pénurie de liquidités comme facteur de l'essor du troc

Deux séries d'explications monétaires sont retenues pour interpréter le développement du troc et ont été par ailleurs mises en avant pour rendre compte du cas russe. La première perçoit le troc comme la conséquence d'un rejet de la monnaie officielle. Ce refus aurait des causes macro-économiques et monétaires. La préférence pour le troc résulterait de fortes tensions inflationnistes qui remettraient en question le rouble dans ses fonctions de moyen de paiement et de réserve de valeur. Cependant, cette thèse se heurte à trois objections empiriques majeures. Si l'on observe, tout d'abord, l'évolution du troc et de l'inflation pendant la période 1992-1996, on constate en effet une corrélation négative entre ces variables[14]. En outre, même si le troc apparaît pendant les années de haute inflation (1992-1993), il se développe de manière significative à partir de 1994, période marquée à l'inverse par un recul très prononcé de l'inflation. Une

13. On peut citer notamment Bruno Amable, Jérôme Henry, Frédéric Lordon et Richard Topol, « Weak and Strong Hysteresis : an Application to Foreign Trade », Economic Notes, *24 (2), 1995, p. 353-374.*

14. Sophie Brana et Mathilde Maurel, « Le troc en Russie : un problème de liquidité ou de solvabilité », 48e Congrès annuel de l'AFSE, *Paris, 23-24 septembre 1999, 10 p.*

dernière objection, enfin, peut être avancée. Si le troc était le signe du rejet du rouble, on aurait alors pu s'attendre à l'apparition d'un phénomène de dollarisation rampant de l'économie. Or, tel n'a pas été le cas[15].

D'autres interprétations, cette fois d'ordre micro-économique, rendent compte du troc comme l'indice d'un rejet du rouble. Le mobile avancé résiderait dans une série d'opportunités économiques à saisir par les agents : évasion fiscale[16], possibilité pour certains secteurs de pratiquer une politique de prix discriminatoire[17]. Enfin, le recours au troc permettrait aux firmes non performantes de se maintenir ainsi en vie, simplement par ce fait qu'il leur offre un moyen d'écouler la production[18]. Cependant, cette série d'interprétations est là encore infirmée par la réalité russe. On ne peut ici présenter de manière substantielle l'ensemble des réserves que l'on peut leur adresser[19]. Quelques objections majeures peuvent néanmoins être rapidement livrées. En ce qui concerne les avantages fiscaux, seulement moins de 20 % des firmes interrogées lors des enquêtes reconnaissent avoir effectivement recours au troc pour cette raison[20]. S'agissant de l'argument de la politique discriminatoire des prix, il faut tout d'abord rappeler que si politique discriminatoire il y a, celle-ci résulte de la forte réglementation des prix énergétiques maintenus à un niveau bas, et n'a donc rien à voir avec le troc. D'autre part, si la possibilité pour certains secteurs de pratiquer des prix discriminatoires était le mobile justifiant

15. Les autorités monétaires et le gouvernement ont néanmoins été actifs en prenant un ensemble de mesures visant à éviter une telle menace. Pour une présentation de ces dispositifs, voir notamment Pepita Ould-Ahmed, « Le troc, signe d'une crise monétaire d'un certain type. Le cas de la Russie (1991-2001) », dans Bruno Théret (dir.), La Monnaie dévoilée par ses crises, *volume 2 :* Crises monétaires en Russie et en Allemagne au XXe siècle, *Paris, Éditions de l'EHESS, 2008, p. 153-179.*

16. Kathryn Hendley, Barry Ickes, Peter Murell et Randi Ryterman, « Observations on the Use of Law by Russian Enterprises », Post-Soviet Affairs, *13 (1), 1997, p. 19-41.*

17. Cette stratégie consiste pour certaines entreprises à désirer être payées en nature dès lors que ces transactions voient leurs prix augmentés d'une prime d'illiquidité permettant de gonfler artificiellement les chiffres d'affaires. Voir sur ce point, Sergei Guriev et Dmitry Kvassov, « Barter for Price Discrimination ? A Theory and Evidence from Russia », New Economics School Working Paper, *2001/016, Moscou, 2001.*

18. Clifford Gaddy et Barry Ickes, « To Restructure or not Restructure : Informal Activities and Enterprise Behavior in Transition », Davidson Working Paper, *Willam Davidson Institute, 34, février 1998, 35 p.*

19. Cette analyse a été réalisée de manière approfondie dans Pepita Ould-Ahmed (2004), « Sortir de l'alternative troc/monnaie : le cas de l'hystérésis du troc en Russie dans les années 1990 », Économie appliquée, *57 (2), 2004, p. 7-42.*

20. EBRD, Transition Report 1997. Enterprise Performance and Growth, *Londres, EBRD, 1997.*

le recours au troc, comment alors expliquer que les échanges en nature ne sont pas seulement le propre de certains secteurs mais de l'ensemble des secteurs ? Enfin, et ceci répond au troisième avantage supposé, le troc ne concerne pas seulement les entreprises à faibles performances mais l'ensemble des firmes[21].

Si la thèse des opportunités micro-économiques et celle, macro-économique, de l'inflation semblent très contestables, l'hypothèse de la pénurie de liquidité apparaît beaucoup plus pertinente. En raison de l'orientation restrictive des politiques monétaires menées à partir de 1993[22] et des comportements bancaires, la majorité des entreprises industrielles russes souffre en effet d'un accès très limité à la monnaie : 75 % des directeurs d'entreprises se déclarent affectés par une restriction de l'offre de crédit bancaire[23]. Quelques chiffres témoignent de l'ampleur de la pénurie de liquidités et du rationnement du crédit bancaire. En ce qui concerne le ratio M2-PIB, de 1990 à 1995, il se contracte de 62 %[24]. Ce taux restera inférieur à 15 % jusqu'à 1998. Quant à la part du crédit bancaire dans le PIB, elle ne cesse de se réduire, passant de 34 % en 1992 à 8 % en 1995[25]. Ce ratio demeurera inférieur à 13 % au cours de la deuxième moitié des années 1990. Les conséquences d'une telle restriction monétaire sont doubles. Elle conduit d'une part les entreprises, après avoir en vain utilisé leurs prix comme variable de financement[26], à procéder purement et simplement à des ajustements récessifs. Plus de 70 % des directeurs d'entreprises interrogés reconnaissent en effet avoir réduit leurs investissements et leur production à cause des restrictions monétaires[27]. En 1996, le volume des investissements en capital fixe ne représente que 25 % de son niveau de 1990. Quant à la production industrielle, alors

21. Sophie Brana, Mathilde Maurel et Jérôme Sgard, « Enterprise Adjustment and the Role of Bank Credit in Russia : Evidence from a 420 Firms Quantitative Survey », Comparative Economic Studies, *41 (4), hiver 1999, p. 47-69.*
22. Pour une analyse de l'évolution de la politique monétaire pendant la décennie 1990, voir Thomás Baliño, David Hoelscher et Jakob Horder, « Evolution of Monetary Policy Instruments in Russia », IMF Staff Papers, Working Paper, *97/180, décembre 1997, 39 p.*
23. EBRD, Transition Report 1997, op. cit.
24. Vladimir Popov, *« The Financial System in Russia Compared to Others Transition Economies : The Anglo-American* Versus *the German-Japanese Model »,* Comparative Economic Studies, *41 (1), hiver 1999, p. 1-42.*
25. OCDE, Études économiques de l'OCDE : Fédération de Russie, *Paris, Les Études de l'OCDE, 1997.*
26. Pepita Ould-Ahmed, « Politiques monétaires, comportements bancaires et crises de financement en Russie : les vicissitudes des années 1990 », Revue d'études comparatives Est-Ouest, *30 (2-3), 1999, p. 89-121.*
27. Girsh Khanin et Nikita Suslov, « The Real Sector of the Russian Economy : Estimation and Analysis », Europe-Asia Studies, *51 (8), 1999, p. 1433-1454.*

qu'en 1993 son volume représentait 70 % du niveau de 1991, en 1998 il n'en représente plus que 50 %[28]. Les conséquences du rationnement du crédit bancaire sont également monétaires. Les entreprises y font face par le développement de crédits interentreprises... mais ces derniers se transforment progressivement en arriérés de paiement puis en impayés. Les arriérés de paiement, concernent essentiellement les entreprises jusqu'en 1994, se généralisent par la suite affectant l'ensemble des agents économiques : les firmes bien sûr, mais aussi les salariés, les banques et l'État, comme le montre le tableau 1 ci-dessous.

Tableau 1 : Part des arriérés de paiement, en % du PIB, 1994-1998

	1994	1995	1996	1997	1998
Arriérés interentreprises	9,2	7,7	11,2	13,3	17,7
Arriérés d'impôts	3,2	4,7	9,2	12,2	16,4
Arriérés de salaires	0,8	0,9	1,6	1,5	2,9

Source : Russian Economic Trends (disponible sur le site Internet http://www.ingentaconnect.com).

Ces arriérés atteignent un volume critique qui conduit les entreprises devenues majoritairement illiquides[29] à y répondre par l'essor de deux modalités de paiement parallèles. On assiste au développement de monnaies privées, les wechsels (qui sont des billets à ordre), émises par les banques, les entreprises exportatrices et les administrations locales[30]. En outre, avec bien souvent l'appui des administrations locales et régionales, les firmes ont recours aux pratiques de paiement alternatives telles que le troc. Les nombreux tests micro-économétriques[31] et études

28. Vladimir Tikhomirov, « The Second Collapse of the Soviet Economy : Myths and Realities of the Russian Reform », Europe-Asia Studies, *52 (2), 2000, p. 207-236.*
29. Toshihiko Shiobara, *« Overdue Arrears and Non-Monetary Transactions of Russia's Enterprises »,* Acta Slavica Japonica, *17, 2000, p. 222-246.*
30. Voir notamment OCDE, Études économiques de l'OCDE : Fédération de Russie, *Paris, Les Études de l'OCDE, 2000 ; Pepita Ould-Ahmed, « Logiques économiques de la fragmentation monétaire : l'expérience de la Russie postsocialiste »,* Journal des anthropologues, *90-91, décembre, 2002, p. 261-282 ; et Yves Zlotowski, « La crise des paiements en Russie, expression d'un consensus social ? »,* Les Études du CERI, *43, août 1998.*
31. Se référer notamment aux travaux de Wendy Carlin, Steven Fries, Mark Schaffer et Paul Seabright, « Barter and Non-Monetary Transactions in Transition Countries : Evidence from a Cross-Country Survey », dans Paul Seabright (ed.),

macro-économiques[32] corroborent l'influence du aible accès aux crédits bancaires et de l'illiquidité des entreprises sur le développement des arriérés de paiement et sur l'essor des substituts du rouble.

La séquence qui conduit au recours au troc est ainsi la suivante : en raison d'un manque de liquidités dans l'économie, les arriérés de paiement se développent et explosent au point d'aboutir à une *crise de règlement* généralisée. Le recours à des moyens de règlement alternatifs – par la marchandise – se présente alors comme une alternative permettant de pallier partiellement la paralysie des paiements.

Néanmoins, si cette interprétation par la pénurie de liquidités parvient à expliquer l'apparition du troc, elle se heurte à un fait stylisé complexe : non plus son essor mais sa *persistance*. On assiste en effet à un phénomène d'hystérésis puisqu'en dépit de l'amélioration de la liquidité dans l'économie dès 1997, le troc ne connaît pas de reflux corrélatif. Il continue de progresser en 1998 s'élevant à 51 % puis régresse mais faiblement en 1999-2000, où il représente 39 %. Le premier graphique permet de se représenter le profil théorique d'une courbe d'hystérésis du troc avec sur l'axe des ordonnées une variable d'état, ici la part du troc dans le paiement des transactions industrielles, et une variable de contrôle en abscisses, ici la liquidité de l'économie mesurée par M2/PIB. L'hystérésis du troc peut être décrit de la manière suivante : quand la liquidité est restreinte, le troc augmente. Mais à mesure que la liquidité se rétablit, le troc ne baisse pas dans les mêmes proportions : il y a un effet de rémanence. C'est ce que confirme la courbe empirique (graphique 2) établie sur la période 1992-2000.

The Vanishing Rouble, op. cit., *p. 236-256 ; Simon Commander et Christian Mumssen, « Micro-foundations of Barter in Russia »,* EBRD Working Paper, *37, décembre 1998 ; Simon Commander et Christian Mumssen, « The Growth of Non-Monetary Transactions in Russia : Causes and Effects », dans Paul Seabright (ed.),* The Vanishing Rouble, op. cit., *p. 115-146 ; Simon Commander, Irina Dolinskaya et Christian Mumssen, « Determinants of Barter in Russia : An Empirical Analysis », art. cité. ; de Dalia Marin, Daniel Kaufmann et Bogdan Gorochowskij, « Barter in Transition Economies : Competing Explanations Confront Ukrainian Data », dans Paul Seabright (ed.),* The Vanishing Rouble, op. cit., *p. 207-235.*

32. L'étude de Sophie Brana et Mathilde Maurel, « Le troc en Russie : un problème de liquidité ou de solvabilité », art. cité, sur la période 1992-1998 révèle que la situation financière dégradée des entreprises est un élément déterminant du développement du troc. Ces résultats sont renforcés par Rudiger Ahrend, Sergei Aukustionek et Sveta Parilval, « Russian Industry – Casless or Hopeless ? – Explaining a Decade of Barter », Working Paper, *Moscou, Russian European Centre for Economic Policy, 2000.*

Graphique 1 : Courbe théorique de l'hystérésis du troc

Source : Élaboration de l'auteur.

Si parmi les interprétations purement monétaires du troc, celle de la pénurie apparaît bien mieux fondée que celle de l'excès de liquidité, l'une comme l'autre sont également déficientes pour rendre compte non plus de l'essor mais de la rémanence du troc. Cette carence a fondamentalement à voir avec la manière dont ces interprétations problématisent – ou plus exactement oublient de problématiser – le troc *en soi*. Toutes deux en effet partent du rouble comme étant la norme et pensent alors le troc comme simple défaut à partir de cette norme. Dans ces conditions, si la norme est restaurée dans son intégrité, le troc qui s'était développé par carence devrait disparaître. Or, tel n'est pas le cas. Par rapport à une telle perspective, le troc n'est donc jamais pensé positivement, pour lui-même, mais toujours négativement à partir de la norme « monnaie officielle ». À quoi s'ajoute que l'un et l'autre cadre approchent le troc à partir d'un « modèle » de causalité instantanée. Or, l'hystérésis suggère que le troc est un phénomène à propriétés dynamiques, et en l'espèce que des événements passés peuvent continuer de produire des effets dans le présent alors que les facteurs qui leur ont donné naissance n'existent plus.

C'est ce même phénomène d'hystérésis qui suggère d'en appeler à des analyses institutionnelles du troc : si l'hystérésis a avoir avec une forme d'irréversibilité, c'est bien là une propriété dont les (certaines) constructions institutionnelles sont capables. En effet, les institutions qui façonnent les comportements et les pratiques sont des constructions suscitées par les nécessités de certaines conjonctures, mais ce sont des constructions

Graphique 2 : Le troc, un phénomène d'hystérésis

Source : *Russian Economic Barometer*, Banque centrale de Russie.

durables. Elles ne sont donc pas parfaitement réversibles : elles peuvent être d'une durée de vie qui dépasse la conjoncture qui les a fait émerger. Il peut donc y avoir inertie des constructions institutionnelles et par suite hystérésis des pratiques. C'est particulièrement le cas pour le troc russe. Pour comprendre son caractère d'hystérésis, il faut donc étudier le troc *pour lui-même*, *au travers de ses institutions spécifiques*. Il s'agit d'analyser la logique qui a présidé à leur construction pour comprendre comment elles façonnent durablement les comportements. Autrement dit, pour saisir l'hystérésis du troc en Russie, l'interprétation en termes de pénurie de liquidités doit être complétée par une interprétation plus largement institutionnelle.

L'hystérésis du troc : l'effet des irréversibilités institutionnelles

L'étude du troc et de son fonctionnement éclaire l'influence déterminante qu'exercent ces réseaux sur les firmes membres dans un contexte de grande incertitude monétaire, caractérisée par l'absence d'intermédiation bancaire véritable et par une paralysie généralisée des paiements. En leur permettant d'utiliser leurs marchandises pour régler leurs dettes, les réseaux de troc procurent en effet à ces entreprises des avantages très importants en matière de paiement et de production. Ce faisant, il fonctionne comme une institution de paiement et de financement alternative. Néanmoins, ces avantages sont obtenus moyennant un certain nombre de coûts fixes. C'est pourquoi, la décision pour une firme d'entrer en réseau peut être assimilée à un investissement irréversible dans un contexte d'incertitude, et le phénomène d'hystérésis du troc est inscrit dans cette caractéristique.

En effet, comme tout investissement de cette nature, cette décision doit arbitrer entre des coûts – d'entrée et de sortie – et des avantages substantiels. Il ne s'agira pas ici de proposer une analyse exhaustive des caractéristiques de cet investissement à *sunk costs* mais d'en présenter les principaux aspects[33].

Les coûts d'entrée sont relatifs à l'organisation des échanges en nature et visent à permettre que les marchandises qui circulent à l'intérieur du réseau réalisent un paiement effectif. En effet, ces transactions demandent bien souvent l'intervention d'intermédiaires professionnels : 40 % des échanges en troc sont arrangés par ces intermédiaires qui prennent soin de formaliser le règlement des dettes moyennant bien sûr une rémunération[34]. Il entre également dans les coûts d'entrée l'acceptation de la discipline du réseau. L'organisation du réseau exige en effet des entreprises membres qu'elles renoncent à la liberté de choix de leurs partenaires commerciaux. L'entreprise doit accepter de vendre contre marchandise à une entreprise déterminée alors qu'elle aurait pu préférer échanger avec un autre partenaire doté de cash, appartenant ou non au réseau. L'impossibilité de choisir son partenaire s'explique, on l'a vu, par la complexité de la circulation des marchandises-moyens de paiement, organisée pour maximiser leur probabilité de faire valeur d'usage. Il est donc interdit aux membres du réseau de se soustraire à cette organisation pour saisir des opportunités de transacter en cash. Toute entorse à la discipline du réseau se trouve sanctionnée d'exclusion *définitive*.

En contrepartie, l'appartenance au réseau offre à la firme deux avantages de taille. Premièrement, bien sûr, la possibilité de payer avec sa marchandise, mais aussi celle d'être payée dans un contexte de pénurie de liquidités qui rend le dénouement des transactions aléatoires à l'extérieur du réseau. Le deuxième avantage lié au premier, correspond à la facilité d'écouler sa production dès lors que la marchandise produite peut être utilisée comme moyen de paiement, et par là de maintenir l'activité[35]. L'aptitude des réseaux à soutenir la production des entreprises à un niveau plus important que si celles-ci se limitaient aux transactions réglées en

33. Pour une présentation approfondie, se reporter à Pepita Ould-Ahmed, « Barter Hysteresis in Post-Soviet Russia : an Institutional and Post-Keynesian Perspective », Journal of Post-Keynesian Economics, *26 (1), 2003, p. 95-116.*
34. Simon Commander, Irina Dolinskaya et Christian Mumssen, « Determinants of Barter in Russia : An Empirical Analysis », IMF Working Paper, *00/155, 2000, 33 p.*
35. Susan Linz et Gary Krueger, « Enterprise Restructuring in Russia's Transition Economy : Formal and Informal Mechanisms », Comparative Economic Studies, *40 (2), 1998, p. 5-52.*

cash est mise en évidence par les enquêtes[36]. Par conséquent, le réseau de troc permet de satisfaire deux contraintes qui s'autorenforcent en Russie – en raison de la forte concentration de l'industrie[37] héritée du modèle soviétique –, la contrainte de liquidité et la contrainte de débouchés.

Il y a donc de nombreux avantages pour les firmes à entrer et à demeurer dans le réseau. Cette incitation à rester se trouve en outre renforcée par l'existence de coûts de sortie. Ceux-ci correspondent à la perte *définitive* des avantages que procure le réseau dès lors que la firme décide de le quitter. En effet, une fois sortie, l'entreprise n'est pas autorisée à rentrer à nouveau. On comprend alors que les entreprises hésitent à abandonner le réseau, même lorsqu'elles observent une résorption des problèmes de liquidité. Car cette amélioration des conditions de liquidités de l'économie est elle-même affectée d'une très grande incertitude. La règle de sortie définitive conduit alors les firmes à ne sortir du réseau que lorsque cette amélioration leur semble très significative et surtout durable. C'est donc la conjonction entre l'incertitude monétaire et les règles institutionnelles du troc qui produit l'effet d'hystérésis.

Il faut disposer de cette vue des institutions du troc pour pouvoir revenir à l'analyse de l'ordre monétaire russe proprement dit. Il importait d'abord de réfuter une idée reçue et de voir que le troc appartient bel et bien à l'ensemble des transactions monétaires et ne correspond nullement à l'effondrement de l'ordre monétaire. Pour autant, il serait absurde de nier que sa présence soit l'expression d'une perturbation de cet ordre monétaire. La question qu'il reste à analyser est donc double : comment le troc affecte-il la monnaie officielle ? Quels dérèglements dans l'ordre monétaire le troc russe exprime-t-il ?

Le troc russe, un ordre monétaire altéré

Que fait le troc à la monnaie officielle ? Il est évident qu'il l'affecte puisqu'il remet en question la construction unitaire autour du rouble comme seul moyen de paiement. Néanmoins, le développement de ces moyens de paiement parallèles ne constitue pas pour autant une réelle menace pour le rouble. Celui-ci demeure la seule monnaie de référence

36. On pense notamment aux résultats d'enquêtes menées par l'Institute for the Economy in Transition à Moscou reposant sur près de plus de 1 000 entreprises russes en 1999 et 2000.

37. Enrico Perotti et Stanislav Gelfer, « Investment Financing in Russian Financial-Industrial Groups », William Davidson Institue Working Papers Series, *242, Stephen M. Ross Business School, University of Michigan, 1998, 27 p.*

et constitue le moyen de paiement hiérarchiquement supérieur. Seul le rouble en effet a un pouvoir libératoire universel sur le territoire national, c'est-à-dire reconnu par tous pour le règlement de toutes les dettes, y compris l'impôt. Un autre indice témoigne de la supériorité de la monnaie officielle : si les agents recourent aux échanges en nature, leur préférence pour les paiements en cash est clairement affichée. Pour s'en convaincre, il suffit d'examiner le différentiel de prix[38] selon les modalités de paiement : le prix d'un bien réglé en nature est en effet supérieur de 40 % à 50 % au prix de ce même bien payé en monnaie[39]. Enfin, un dernier point qu'il faut souligner est que les échanges en nature tiennent leurs conditions de réalisation de la monnaie officielle. L'utilisation d'une multitude de marchandises comme moyens de paiement n'est en effet possible que parce que le rouble demeure *l'unité de compte* en laquelle s'expriment ces marchandises. Il se pose comme la référence sociale pour l'évaluation, c'est-à-dire l'instrument par lequel les biens sont rendus commensurables en faisant correspondre à chaque bien un prix. Autrement dit, c'est parce qu'il existe un système de prix monétaires, prenant le rouble comme unité de compte auquel les agents économiques peuvent se référer pour réaliser leurs transactions, que les échanges réglés en nature sont possibles.

En ce qui concerne maintenant la deuxième question – à savoir, quelle sorte de dérèglement monétaire exprime le troc ? –, la réponse synthétique que l'on se propose de fournir est la suivante : *le troc russe ne traduit pas une perte de légitimité de la monnaie*. L'argument, évoqué à l'instant, de la persistance du rouble comme référence et la thèse de pénurie de liquidité montrent bien que le troc ne procède pas d'un rejet du rouble. Pour autant, même s'il ne traduit pas une crise de *la monnaie*, le troc n'est pas moins la manifestation d'une crise profonde de l'ordre monétaire. Le troc russe exprime une crise de confiance dans les institutions monétaires officielles, que l'on pourrait qualifier, en reprenant la typologie des formes de confiance proposée par Michel Aglietta et André Orléan, de crise de la « confiance hiérarchique ». La confiance hiérarchique renvoie à la confiance dans l'institution en charge de la règle monétaire c'est-à-dire de l'émission du moyen de règlement officiel. Or, le troc se développe en réaction aux politiques monétaires d'austérité menées par la Banque centrale de Russie en 1993-1995 puis en 1995-1998. Mais il est

38. Paul Seabright, The Vanishing Rouble, op. cit.
39. OCDE, Études économiques de l'OCDE : Fédération de Russie, *Paris, Les Études de l'OCDE, 2000.*

également une réponse aux comportements des banques[40] qui ne cessent tout au long des années 1990 de préférer au financement de l'activité productive des opérations purement spéculatives, à horizons très courts et à hauts rendements. Une telle restriction de la base monétaire et du crédit bancaire ne pouvait que conduire à favoriser une pénurie de liquidités qui s'est à son tour soldée à la fois par une crise des paiements et une crise de financement. Elle a eu également pour effet d'encourager le développement parallèle de microsystèmes de paiement locaux dès 1993, utilisant des moyens de paiement de substitution.

Au-delà de sa dynamique d'apparition proprement dite, la rémanence du troc traduit, quant à elle, une altération plus sérieuse encore de la confiance des agents économiques dans la capacité de la Banque centrale à mener une politique favorable à l'économie. Cette méfiance reste très importante, et ce malgré la volonté affichée par l'institut d'émission, lors de la présentation de son programme officiel[41] pour 1999 à la Douma, de promulguer une politique en rupture avec celle menée depuis 1995. Celle-ci se veut désormais plus active afin de promouvoir l'expansion du crédit, la croissance industrielle et la compétitivité – basculement symbolisé par un renouvellement de toute l'équipe de direction. De tels signaux ne suffiront pourtant pas à apaiser les craintes des agents économiques. Ceux-ci se souviennent en effet des politiques monétaires restrictives passées, de leur grande instabilité, et des revirements permanents de la Banque centrale qui ont contribué à la priver de cohérence temporelle et de crédibilité. Par ailleurs, en dépit des annonces de grands bouleversements de la politique monétaire, dans la pratique, les changements observés sont minces jusqu'à 2001. La politique monétaire se limite toujours à des interventions ponctuelles de l'institut d'émission sur les marchés monétaires et de change pour contenir les tensions sur le rouble[42].

40. Pour une présentation de l'évolution du système bancaire et des stratégies d'enrichissement des puissances monétaires et financières, se reporter à Ramine Motamed-Nejad, « Ordre monétaire, pouvoir patrimonial et crises de paiement en Russie postsocialiste, 1992-1998 », dans Bruno Théret (dir.), La Monnaie dévoilée par ses crises, *volume 2,* op. cit.

41. « Un régime de taux de change flottant donnera à la Banque centrale la possibilité d'accroître la liquidité de l'économie. Un taux de change déterminé librement par le marché et n'entraînant pas de ponction sur les réserves de change permettra à la Banque centrale de consacrer plus d'attention aux problèmes du secteur réel de l'économie » (Extrait du programme de la Banque centrale pour 1999, présenté à la Douma le 1er décembre 1998, conformément à l'article 44 de la loi sur la Banque centrale).

42. Charles Rock et Vasiliy Solodkov, « Monetary Policies, Banking, and Trust in Changing Institutions : Russia's Transition in the 1990s », Journal of Economic Issues, *35 (2), 2001, p. 451-458.*

Un autre facteur qui affaiblit la crédibilité de la Banque centrale dans sa capacité à soutenir l'économie intérieure tient au constat de son pouvoir limité sur le système bancaire. Les nouvelles lois bancaires[43] – la loi sur l'insolvabilité des établissements de crédit (février 1999) accordant à la Banque centrale le pouvoir de révoquer les agréments bancaires et la loi sur la restructuration des banques (juillet 1999) – devaient permettre de restructurer le secteur bancaire très fragilisé par le krach de l'été 1998. Mais là encore, la restructuration du secteur bancaire demeure lente en raison de fortes pressions politiques[44]. Le pouvoir de la Banque centrale est constamment entravé, depuis 2000, par le pouvoir grandissant de grands conglomérats industriels[45] qui contestent sa politique et qui, par l'intermédiaire d'un lobby industriel très puissant, le RSPP[46], cherchent à influencer la stratégie des institutions publiques relative à la réglementation et aux réformes bancaires. Cette perte de crédibilité de la Banque centrale est à l'origine d'une incertitude permanente sur les conditions de liquidité. Et, cette incertitude, on l'a vu, est à l'origine du phénomène d'hystérésis du troc.

Il faut attendre le printemps 2001 pour constater une évolution des comportements des banques en faveur de la production et de l'investissement. On assiste en effet à une augmentation significative des crédits accordés au secteur non financier : comparé au PIB, le volume des crédits à l'économie passe de 10 % à 17 % de 1999 à 2003[47]. Mais à y regarder de plus près, il ne s'agit pas d'un changement structurel concernant l'ensemble des banques mais plutôt d'un soutien plus important de la part des seules banques publiques à l'économie. Répondant aux directives pressantes du gouvernement et de la Banque centrale, la Sberbank[48] et la Vneshtgorbank[49], les deux plus importantes banques russes, financent en effet à elles seules près de 50 % des crédits au secteur réel. Si l'on prend

43. Il s'agit respectivement des lois fédérales 40-FZ (du 25 février 1999) et 144-FZ (du 8 juillet 1999).

44. Boris Kagarlitsky, La Russie aujourd'hui. Néolibéralisme, autocratie et restauration, *Paris, Parangon, 2004.*

45. Il s'agit des compagnies exportatrices en pétrole, matières premières (métal) et en énergie (gaz).

46. RSPP correspond en russe à Rossiiskii Soiuz Promyshlennikov i Predprinimatelei que l'on traduit communément par « Union des industriels et entrepreneurs russes ».

47. Les données sont issues des statistiques officielles de la Banque centrale de Russie.

48. Il s'agit de la banque d'épargne russe. Première banque de Russie, elle détient 76 % de l'ensemble des dépôts des ménages au 1er janvier 2001.

49. Deuxième banque russe dont la fonction historique était de centraliser les opérations financières internationales de l'URSS. Alors que la VTB appartient

par exemple la Sberbank, celle-ci a massivement développé ses activités de crédit : la part des crédits dans son portefeuille passe de 22,5 % à 47,5 % de 1999 à 2001, soit une hausse de 200 % en termes réels[50]. L'augmentation du volume de ses crédits[51] a profité entre 2001 et 2002 à l'agriculture (69 %), au secteur de la construction (45 %), au commerce et magasins d'approvisionnement publics (49 %), aux transports et communications (42 %) et aux entreprises industrielles (21 %). Si l'on regarde à présent les autres banques, leur contribution au financement de l'économie demeure toujours très modérée : la part des crédits au secteur non-financier dans le bilan global des banques s'est même contractée pour les 19 principales banques suivantes, passant de près de 60 % en 1997 à 27 % en 2001[52].

À partir de 2001, le gouvernement souhaite également créer deux nouvelles banques afin de financer les secteurs jugés dans une situation critique : la banque russe pour le développement et la banque russe d'agriculture. Après la période de grande privatisation, on assiste donc à une reconcentration et à une renationalisation du système bancaire qui donne à l'État davantage de moyens pour jouer un rôle de premier plan dans le financement de l'économie. À ce propos, il est intéressant de noter que cette proposition de remodelage de ce système n'est pas sans ressemblance avec la configuration structurelle soviétique où les banques étaient spécialisées par secteurs... On peut penser que toutes ces réformes participent à la reconstruction progressive de la confiance des agents dans les institutions monétaires officielles. Un des indices de ce regain de confiance hiérarchique est d'ailleurs le reflux corrélatif et significatif du troc dès 2001.

désormais au ministère des Finances depuis septembre 2002, la Sberbank demeure sous le contrôle de la Banque centrale de Russie.

50. Les chiffres sont issus de la Banque centrale de Russie.

51. Les sources proviennent du Banking Supervision Report 2002, *The Central Bank of the Russian Federation.*

52. OCDE, Études économiques de l'OCDE : Fédération de Russie, *Paris, Les Études de l'OCDE, 2002.*

Tableau 2 : Poids relatif des différentes banques dans l'actif bancaire total, au 1er janvier 2001

	Toutes banques	Sberbank	19 principales banques suivantes	Petites banques
Actif	100	23,5	43,2	33,3
Encours des crédits :	100	31,2	39,4	29,5
Au secteur non financier	100	33,7	35,3	31
Titres publics	100	56,6	28,1	15,4
Autres titres	100	8,2	33,6	58,2
Dépôts des personnes morales	100	26,6	24,2	49,2
Dépôts des ménages	100	76,5	9,4	15,4

Source : Banque centrale de Russie et Sberbank (www.sbr.ru/)

Ainsi, le troc en Russie ne résulte pas d'une crise de confiance des agents économiques *dans la monnaie* mais d'une crise de confiance *dans les institutions monétaires officielles*. On assiste ainsi à une détérioration de la confiance hiérarchique durant les années 1990. Dans ce contexte, le troc s'est alors présenté comme une alternative permettant de poursuivre l'activité productive. En effet, pendant cette longue décennie d'incertitude monétaire, qu'ont fait les agents économiques ? Ils se sont adaptés. Et là où la confiance hiérarchique faisait défaut, ils ont recréé des formes d'organisation des transactions fonctionnant cette fois à la confiance méthodique : « fondée sur la routine ou la tradition, elle [la confiance méthodique] procède de la répétition des actes qui mènent les échanges à bonne fin et les dettes privées à leur règlement. Ce type de confiance exprime une dimension sécuritaire par adhésion commune à la règle explicitée. C'est une armature de repères et de rôles où se moulent les acteurs privés. Elle est le fruit de la régularité[53]. »

Les réseaux de troc russe ont bel et bien produit de la confiance méthodique. On pourrait toutefois s'étonner de l'apparition spontanée de ces réseaux et de la confiance qu'ils ont rapidement produite alors qu'on sait que la confiance méthodique émane en général d'un processus d'apprentissage. On a la réponse à cette question quand on analyse l'origine de ces

53. *Michel Aglietta et André Orléan,* La Monnaie entre violence et confiance, op. cit., *p. 104.*

réseaux. En effet, ils ne correspondent pas à des créations institutionnelles nouvelles de la transition mais sont pour l'essentiel la résurgence d'anciens réseaux de la période soviétique[54]. Il s'agit en grande partie des réseaux officiels d'entreprises organisés par le Plan mais aussi des réseaux officieux chargés de réaliser des arrangements entre les firmes pour contourner les pénuries de ressources matérielles et financières et de répondre ainsi aux impératifs de la production planifiée. Les réseaux de troc correspondent donc largement à la remise en service d'anciens réseaux, élargis aux nouvelles entreprises des années 1990[55]. Ils se redéploient dans un contexte dans lequel il est impératif de s'adapter face à l'adversité monétaire. Mais surtout ces réseaux actuels ne font que réactiver leur longue pratique d'échanges, reposant sur des relations de confiance entre les membres et sur des références communes, confiance qui est le résultat d'habitudes sédimentées par l'histoire, et de pratiques rodées par le temps.

La différence et la crise, plus révélateurs que le même et le régime

Étudier des expériences comme celle du troc en Russie, et plus largement des cas de fragmentation monétaire, n'a pas vocation à simplement empiler des situations empiriques pour elles-mêmes. Et cependant le comparatisme requiert bien d'enrichir le spectre des configurations monétaires analysées, mais pour les mettre en contraste les unes avec les autres. La variété des cas peut seule produire un effet de distanciation par rapport à ce qui nous est tellement familier et qui du coup nous empêche de réfléchir puisque relevant de l'évidence, du « cela va de soi ». Cette recherche de la différence est d'autant plus nécessaire dès lors que le chercheur est lui-même plongé dans des configurations monétaires relativement stables, où l'institut d'émission impose avec succès sa règle monétaire et surtout une monnaie officielle unique dont le monopole n'est pas contesté. Ces types de configurations incitent peu à s'interroger sur la monnaie. Mais il en est autrement des régimes monétaires instables ou en crise. C'est dans de telles configurations en transition, où l'ordre monétaire est pénétré par

54. Pepita Ould-Ahmed, « Les transitions monétaires en URSS et en Russie : une continuité par-delà la rupture », Annales. Histoire, Sciences sociales, *5, septembre-octobre 2003, p. 1107-1135.*
55. Caroline Humphrey, « An Anthropological View of Barter in Russia », dans Paul Seabright (ed.), The Vanishing Rouble, op. cit., *2000, p. 71-90.*

d'autres monnaies (devises étrangères, monnaies privées locales) ou par des pratiques monétaires parallèles, et où les autorités monétaires centrales parviennent tant bien que mal à contrôler ces situations et à conserver le pouvoir sur la règle monétaire, c'est dans ces cas de crise donc, que les enjeux sociaux et politiques ainsi que les luttes de pouvoir qui se jouent autour de la monnaie se laissent le mieux voir.

L'étude de ces cas de fragmentation monétaire est également salutaire en ce qu'ils bousculent nos schèmes mentaux, nos cadres théoriques et analytiques profondément incorporés et très imprégnés par les contextes concrets dans lesquels nous sommes plongés. Elle permet ainsi de nous faire prendre conscience que le regard porté pour comprendre une autre situation monétaire est d'emblée sous influence. Cet effort de réflexivité scientifique est encouragé dès lors que le plaquage de nos schémas « habituels » ne permet pas de rendre compte des situations dont les fonctionnements procèdent de logiques très éloignées de celles qui font notre « norme ». Or, le détour a un effet en retour : nous faisant prendre de la distance par rapport à notre cadre théorique et analytique familier, il nous permet de le réinterroger mieux que notre propre situation monétaire à partir de laquelle il a été directement induit. C'est bien le bénéfice qu'on peut tirer de l'expérience du troc russe qui nous aura permis de revenir sur certains de nos concepts monétaires habituels indûment tenus pour synonymes – monnaie, moyens de paiement – ou sur certaines antinomies trop vite acceptées – ainsi le troc perçu comme l'antithèse de l'échange monétaire. Mettre ces concepts à l'épreuve de situations monétaires « extraordinaires » est aussi un moyen d'avancer dans la compréhension de la monnaie et du fait monétaire.

Références bibliographiques

Aglietta (Michel) et Orléan (André) (dir.), *La Monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob, 1998.

Aglietta (Michel) et Orléan (André), *La Monnaie entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob, 2002.

Ahrend (Rudiger), Aukustionek (Sergei) et Parilval (Sveta), « Russian Industry – Casless or Hopeless ? – Explaining a Decade of Barter », *Working Paper*, Moscou, Russian European Centre for Economic Policy, 2000.

Amable (Bruno), Henry (Jérôme), Lordon (Frédéric) et Topol (Richard), « Weak and Strong Hysteresis : an Application to Foreign Trade », *Economic Notes*, 24 (2), 1995, p. 353-374.

ARNOLD (Arthur Z.), *Banks, Credit and Money in Soviet Russia*, New York (N. Y), Columbia University Press, 1937.

AUKUTSIONEK (Sergei), « Industrial Barter in Russia », *Communist Economies & Economic Transformation*, 10 (2), 1998, p. 179-189.

AUKUTSIONEK (Sergei), « Barter : New Data and Comments », *The Russian Economic Barometer*, 3, 1999, p. 1-16.

BALIÑO (Thomás), HOELSCHER (David) et HORDER (Jakob), « Evolution of Monetary Policy Instruments in Russia », *IMF Staff Papers*, *Working paper,* 97/180, décembre 1997, 39 p.

BATYREV (Vladimir Mikhailovich), *Les Relations monétaires et marchandes, les finances et le crédit dans l'économie socialiste* (*Tovarno-denezhnye otnosheniia, finansy i kredit v sotsialisticheskom khoziaistve*), Moscou, 1970.

BRANA (Sophie) et MAUREL (Mathilde), « Le troc en Russie : un problème de liquidité ou de solvabilité », *48e Congrès annuel de l'AFSE*, Paris, 23-24 septembre 1999, 10 p.

BRANA (Sophie), MAUREL (Mathilde) et SGARD (Jérôme), « Enterprise Adjustment and the Role of Bank Credit in Russia : Evidence from a 420 Firms Quantitative Survey », *Comparative Economic Studies*, 41 (4), hiver 1999, p. 47-69.

BLANC (Jérôme), *Les Monnaies parallèles. Unité et diversité du fait monétaire*, Paris, L'Harmattan, coll. « Logiques économiques », 2000.

BOURDIEU (Pierre), *Le Sens pratique*, Paris, Éditions de Minuit, 1980.

BOURDIEU (Pierre), *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, Paris, Seuil, 1994.

CARLIN (Wendy), FRIES (Steven), SCHAFFER (Mark) et SEABRIGHT (Paul), « Barter and Non-Monetary Transactions in Transition Countries : Evidence from a Cross-Country Survey », dans Paul Seabright (ed.), *The Vanishing Rouble. Barter Networks and Non-Monetary Transactions in Post-Soviet Societies*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, p. 236-256.

CARR (Edward Hallet), *La Révolution bolchévique,* tome 2 : *L'Ordre économique*, Paris, Éditions de Minuit, 1974 [éd. originale (1952), *The Bolshevik Revolution (1917-1923)*, Basingstoke, Macmillan, 1952].

COMMANDER (Simon), DOLINSKAYA (Irina) et MUMSSEN (Christian), « Determinants of Barter in Russia : An Empirical Analysis », *IMF Working Paper*, 00/155, 2000, 33 p.

COMMANDER (Simon) et MUMSSEN (Christian), « Micro-foundations of Barter in Russia », *EBRD Working Paper*, 37, décembre 1998.

COMMANDER (Simon) et MUMSSEN (Christian), « The Growth of Non-Monetary Transactions in Russia : Causes and Effects », dans Paul Seabright (ed.), *The Vanishing Rouble. Barter Networks and Non-Monetary Transactions in Post-Soviet Societies*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, p. 115-146.

Eurorean Bank for Reconstruction and Development (EBRD), *Transition Report 1997. Enterprise Performance and Growth,* Londres, EBRD, 1997.

Gaddy (Clifford) et Ickes (Barry), « To Restructure or not Restructure : Informal Activities and Enterprise Behavior in Transition », *Davidson Working Paper,* William Davidson Institute, 34, février 1998, 35 p.

Guriev (Sergei) et Ickes (Barry), « Barter in Russia », dans Paul Seabright (ed.), *The Vanishing Rouble. Barter Networks and Non-Monetary Transactions in Post-Soviet Societies*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, p. 147-175.

Guriev (Sergei) et Kvassov (Dmitry), « Barter for Price Discrimination ? A Theory and Evidence from Russia », *New Economics School Working Paper*, 2001/016, 2001.

Hendley (Kathryn), Ickes (Barry), Murell (Peter) et Ryterman (Randi), « Observations on the Use of Law by Russian Enterprises », *Post-Soviet Affairs*, 13 (1), 1997, p. 19-41.

Humphrey (Caroline), « An Anthropological View of Barter in Russia », dans Paul Seabright (ed.), *The Vanishing Rouble. Barter Networks and Non-Monetary Transactions in Post-Soviet Societies*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, p. 71-90.

Kagarlitsky (Boris), *La Russie aujourd'hui. Néolibéralisme, autocratie et restauration*, Paris, Parangon, 2004.

Khanin (Girsh) et Suslov (Nikita), « The Real Sector of the Russian Economy : Estimation and Analysis », *Europe-Asia Studies*, 51 (8), 1999, p. 1433-1454.

Linz (Susan) et Krueger (Gary), « Enterprise Restructuring in Russia's Transition Economy : Formal and Informal Mechanisms », *Comparative Economic Studies*, 40 (2), été 1998, p. 5-52.

Marin (Dalia), Kaufmann (Daniel) et Gorochowskij (Bogdan), « Barter in Transition Economies : Competing Explanations Confront Ukrainian Data », dans Paul Seabright (ed.*), The Vanishing Rouble. Barter Networks and Non-Monetary Transactions in Post-Soviet Societies*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, p. 207-235.

Motamed-Nejad (Ramine), « Monnaie et travail en Russie : fondements et enjeux d'une déconnexion », *Revue d'études comparatives Est-Ouest,* 27 (2), juin 1996, p. 53-108.

Motamed-Nejad (Ramine), « Ordre monétaire, pouvoir patrimonial et crises de paiement en Russie postsocialiste, 1992-1998 », dans Bruno Théret (dir.), *La Monnaie dévoilée par ses crises*, volume 2 : *Crises monétaires en Russie et en Allemagne au XXe siècle,* Paris, Éditions de l'EHESS, 2008, p. 117-152.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), *Études économiques de l'OCDE : Fédération de Russie*, Paris, Les Études de l'OCDE, 1997, 2000, et 2002.

Ould-Ahmed (Pepita), « Politiques monétaires, comportements bancaires et crises de financement en Russie : les vicissitudes des années 1990 », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, 30 (2-3), 1999, p. 89-121.

Ould-Ahmed (Pepita), « Logiques économiques de la fragmentation monétaire : l'expérience de la Russie postsocialiste », *Journal des anthropologues*, 90-91, décembre 2002, p. 261-282.

Ould-Ahmed (Pepita), « Barter Hysteresis in Post-Soviet Russia : an Institutional and Post-Keynesian Perspective », *Journal of Post-Keynesian Economics*, 26 (1), 2003, p. 95-116.

Ould-Ahmed (Pepita), « Les transitions monétaires en URSS et en Russie : une continuité par-delà la rupture », *Annales. Histoire, Sciences sociales*, 5, septembre-octobre 2003, p. 1107-1135.

Ould-Ahmed (Pepita), « Sortir de l'alternative troc-monnaie : le cas de l'hystérésis du troc en Russie dans les années 1990 », *Économie appliquée*, 57 (2), 2004, p. 7-42.

Ould-Ahmed (Pepita), « Le troc, signe d'une crise monétaire d'un certain type. Le cas de la Russie (1991-2001) », dans Bruno Théret (dir.), *La Monnaie dévoilée par ses crises,* volume 2 : *Crises monétaires en Russie et en Allemagne au XXe siècle*, Paris, Éditions de l'EHESS, 2008, p. 153-179.

Orléan (André), « La monnaie, opérateur de totalisation », entretien réalisé par Françoise Bourdarias, *Journal des anthropologues*, 90-91, 2002, p. 331-352.

Orléan (André), « Monnaie, séparation marchande et salariat », dans Frédéric Lordon (dir.), *Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme*, Paris, Presses de Sciences Po, 2008.

Perotti (Enrico) et Gelfer (Stanislav), « Investment Financing in Russian Financial-Industrial Groups », *William Davidson Institue Working Papers Series,* 242, 1998, 27 p.

Perotti (Enrico) et Gelfer (Stanislav), « Red Barons or Robber Barons ? Governance and Investment in Russian Financial-Industrial Groups », *European Economic Review*, 45 (9), octobre 2001, p. 1601-1617.

Pinto (Brian), Drebentsov (Vladimir) et Morozov (Alexander), « Dismantling Russia's Nonpayments System. Creating Conditions for Growth », Europe and Central Asia Poverty Reduction and Economic Management Series, *World Bank Technical Paper,* 471, juin 2000, 72 p.

Popov (Vladimir), « The Financial System in Russia Compared to Others Transition Economies : The Anglo-American *Versus* the German-Japanese Model », C*omparative Economic Studies*, 41 (1), hiver 1999, p. 1-42.

Ponsot (Jean-François), « La dollarisation : une interprétation institutionnaliste et macro-économique », communication au *Forum de la régulation*, Paris, 9-10 octobre 2003.

Raineau (Laurence), *L'Utopie de la monnaie immatérielle*, Paris, PUF, coll. « Sociologie d'aujourd'hui », 2004.

ROCK (Charles) et SOLODKOV (Vasiliy), « Monetary Policies, Banking, and Trust in Changing Institutions : Russia's Transition in the 1990s », *Journal of Economic Issues*, 35 (2), juin 2001, p. 451-458.

SEABRIGHT (Paul) (ed.), *The Vanishing Rouble. Barter Networks and Non-Monetary Transactions in Post-Soviet Societies*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000.

SHIOBARA (Toshihiko), « Overdue Arrears and Non-Monetary Transactions of Russia's Enterprises », *Acta Slavica Japonica*, 17, 2000, p. 222-246.

TIKHOMIROV (Vladimir), « The Second Collapse of the Soviet Economy : Myths and Realities of the Russian Reform », *Europe-Asia Studies*, 52 (2), 2000, p. 207-236.

ZLOTOWSKI (Yves), « La crise des paiements en Russie, expression d'un consensus social ? », *Les Études du CERI*, 43, août 1998, 42 p.

Chapitre 5

ÉCONOMIE POLITIQUE DE L'ORDRE MONÉTAIRE EN IRAN (1979-2005)

Ramine Motamed-Nejad[1]

Pour qui entend mettre au jour la nature politique de la monnaie au sein des sociétés marchandes, deux approches, de niveaux distincts, sont possibles. La première est celle que privilégient, dans un texte récent, Frédéric Lordon et André Orléan pour y établir la « genèse conceptuelle[2] » du politique et du monétaire. Ils y dévoilent, entre autres, l'« homologie[3] » et l'« isomorphisme[4] » associant les logiques sociales et les rapports de puissance, respectivement, au principe de la formation de l'ordre politique et de l'ordre monétaire. À un second niveau d'analyse, où s'inscrit le présent texte, la dimension politique de la monnaie peut être analysée « en régime ». Ici, il s'agit d'élucider les enchaînements selon lesquels l'ordre monétaire en place, ainsi que ses mécanismes de régulation et/ou de crise, reflètent les compromis et les conflits sous-jacents à l'équilibre et/ou aux tensions de l'ordre politique. Dans ce parcours qui va du politique au monétaire, le rapport des détenteurs des pouvoirs (parmi

1. Je tiens à exprimer ma reconnaissance à Frédéric Lordon pour ses réflexions critiques et ses conseils féconds relatifs à une version antérieure de cette contribution. Je demeure, bien entendu, seul responsable des erreurs qui demeureraient encore dans ce texte.

2. Cf. Frédéric Lordon et André Orléan, « Genèse de l'État et genèse de la monnaie : le modèle de la potentia multitudinis *», dans Yves Citton et Frédéric Lordon (dir.),* Spinoza et les sciences sociales. De la puissance de la multitude à l'économie des affects*, Paris, Éditions Amsterdam, coll. « Caute ! », 2008, p. 132.*

3. Ibid.*, p. 147.*

4. Ibid.*, p. 169.*

lesquels les détenteurs du pouvoir politique) à la monnaie et, partant, leurs pratiques monétaires jouent évidemment un rôle central. Il en est ainsi puisque, dans les formations marchandes, les droits et les puissances monétaires des agents économiques – à savoir leur emprise sur le droit de monnayage, sur la norme monétaire, sur les règles d'émission, ainsi que sur les conditions gouvernant l'accès au crédit et le paiement des créances-dettes – sont commandés par le statut respectif que les détenteurs des pouvoirs leur y assignent[5]. En somme, la monnaie étant traversée par des enjeux de pouvoir, le rapport du politique à celle-ci est d'immanence.

Mais si, d'un côté, le monétaire est indexé sur le politique[6], d'un autre côté, cependant, il faut se garder de tout déterminisme et intégrer les effets en retour de l'ordre monétaire sur l'ordre politique. Car les différents groupes sociaux sont toujours susceptibles de déplacer les rapports de forces qui les opposent – autour de la question monétaire – aux détenteurs des pouvoirs vers l'ordre politique, pour y exprimer le rejet des projets et des choix monétaires qui leur paraissent contraires à leurs intérêts. Aussi, en dernière instance, le politique incarne-il le champ de l'extériorisation (sous la figure de luttes rampantes ou ouvertes), du dénouement (sous la forme de compromis durables ou éphémères) ou, à l'inverse, de la conversion des conflits monétaires aigus en crises politiques radicales

5. *On s'est efforcé d'étayer cette hypothèse dans Ramine Motamed-Nejad, « Ordre monétaire, pouvoir patrimonial et crises de paiement en Russie postsoviétique, 1992-1998 », dans Bruno Théret (dir.),* La Monnaie dévoilée par ses crises, *volume 2 :* Crises monétaires en Russie et en Allemagne au XXe siècle, *Paris, Éditions de l'EHESS, 2008, p. 117-151.*

6. *Sur cette dimension politique de la monnaie, outre Frédéric Lordon et d'André Orléan, « Genèse de l'État et genèse de la monnaie », art. cité, on peut se reporter à Bruno Théret,* Régimes économiques de l'ordre politique. Esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'État, *Paris, PUF, 1992 ; Bruno Théret, « La monnaie au prisme de ses crises d'hier et d'aujourd'hui », dans Bruno Théret (dir.),* La Monnaie dévoilée par ses crises, *volume 1 :* Crises monétaires d'hier et d'aujourd'hui, *Paris, Éditions de l'EHESS, 2008, p. 17-74 ; Frédéric Lordon, « La légitimité au regard du fait monétaire »,* Annales. Histoire, sciences sociales, *55 (6), novembre-décembre 2000, p. 1343-1360 ; André Orléan, « Monnaie, séparation marchande et salariat », chapitre 2 de ce volume ; André Orléan, « Crise de souveraineté et crise monétaire : l'hyperinflation allemande des années 1920 », dans Bruno Théret (dir.),* La Monnaie dévoilée par ses crises, *volume 2,* op. cit., *p. 187-219 ; Pepita Ould-Ahmed, « Les formes du politique dans les* "Clubs de troc" *en Argentine »,* Recherches & Régulation Working Papers, *RR Working Paper 1, Série MF, janvier 2008, 19 p. ; Pepita Ould-Ahmed, « Monnaie des économistes, argent des anthropologues : à chacun le sien ? », dans Évelyne Baumann, Laurent Bazin, Pepita Ould-Ahmed, Pascale Phelinas, Monique Selim et Richard Sobel (dir.),* L'Argent des anthropologues, la monnaie des économistes, *Paris, L'Harmattan, coll. « Questions contemporaines », 2008 ; Ramine Motamed-Nejad, « Ordre monétaire, pouvoir patrimonial et crises de paiement en Russie postsoviétique, 1992-1998 », art. cité.*

(rupture de l'ordre politique lui-même, et des mécanismes de régulation qui s'y attachent).

L'histoire monétaire de l'Iran postrévolutionnaire constitue un champ d'investigation particulièrement instructif pour éprouver le bien-fondé de ces présupposés. Depuis plus d'un quart de siècle, en effet, ce pays est le siège de transformations radicales qui ont saisi l'État, le système politique, les structures économiques, le procès d'accumulation et de redistribution et, ce faisant, l'ensemble du corps social – des bouleversements nés, entre autres, de la révolution de 1979, de la guerre avec l'Irak (1980-1988), ou encore des révisions idéologiques internes au régime, consécutives à la disparition de l'ayatollah Khomeyni en 1989. Dans ce procès de changement institutionnel, politique, économique et social, le rapport des détenteurs des pouvoirs à la monnaie a exercé un rôle crucial et, pourtant, très largement sous-estimé par une grande partie des recherches consacrées à l'Iran. Le présent texte a pour but d'esquisser quelques pistes de réflexion susceptibles de combler, partiellement, cette lacune. Pour ce faire, eu égard aux indications précédentes, on partira de la nature du système de pouvoir, afin de démêler ses interactions avec l'ordre monétaire. Or, sur ce point, il me semble qu'en Iran la structure du pouvoir est de nature patrimoniale[7]. Autrement dit, elle se trouve investie dans le cadre d'une formation sociale où les détenteurs des pouvoirs politique, administratif et économique s'estiment en possession de l'ensemble des ressources politiques, administratives et économiques de l'entité qu'ils régentent et s'octroient, en conséquence, le droit absolu de les confisquer et de les répartir, sur le mode de l'arbitraire, à leurs favoris. De la part des détenteurs de *l'imperium*, cette dynamique d'extorsion-redistribution des actifs et des pouvoirs sécrétée par le patrimonialisme traduit avant tout un acte politique destiné à obliger les bénéficiaires de ce procès de répartition à leur égard, dans le dessein de conforter leur propre souveraineté.

La monnaie est précisément l'un des objets, mais aussi l'un des véhicules primordiaux, de ce processus fondamentalement politique de capture-partage des ressources et des pouvoirs mis en mouvement par les détenteurs de la puissance patrimoniale. Effectivement, le patrimonialisme institue des communautés de droits monétaires différenciées qui produisent une stratification du corps social devant les composantes de l'ordre monétaire évoquées plus haut. C'est ce qu'atteste l'expérience monétaire de l'Iran

7. Au sens de Max Weber, en particulier dans Sociologie du droit, *Paris, PUF, coll. « Recherches politiques », 1986 ; et* Économie et société, *tome 1 :* Les Catégories de la sociologie ; *tome 2 :* L'Organisation et les puissances de la société dans leur rapport avec l'économie, *Paris, Pocket, coll. « Agora », 1995.*

où une fraction privilégiée de la société, parce que soudée aux détenteurs des pouvoirs, a réussi à s'emparer du droit de monnayage, à imposer une norme monétaire conforme à ses intérêts, à façonner les règles d'émission à son avantage, à prendre le contrôle des voies d'accès au crédit et à la monnaie officielle, et, enfin, à se soustraire (au moins en partie) à la contrainte de règlement de ses dettes.

On analysera ce rapport patrimonial à la monnaie en deux temps. La première partie se polarise sur les comportements monétaires des groupes (politiques et économiques) dominants durant les années 1980. On tentera de montrer en quoi, au lendemain même de la révolution de 1979, la monnaie a été à la fois l'un des enjeux majeurs des conflits d'intérêt internes au régime politique, mais aussi le vecteur des compromis noués entre ses différentes factions. Chemin faisant, on s'attachera à explorer les mécanismes selon lesquels les puissances politiques et économiques de cette phase postrévolutionnaire sont parvenues à asseoir leur hégémonie monétaire, d'une part, en accaparant le droit d'émission, de l'autre, en imprimant leur empreinte à la norme monétaire. La deuxième partie se tourne vers la période postérieure à 1989. Elle inaugure une ère particulièrement riche en bouleversements idéologiques, institutionnels, politiques et économiques, qui voit, simultanément, une redistribution-appropriation massive des actifs et des pouvoirs. On y observe, d'un côté, le recul de certains intérêts établis (notamment ceux des grands marchands du Bazar), de l'autre, l'ascension corrélative de nouvelles puissances politiques et économiques (notamment industrielles et financières), qui ont renforcé leur pouvoir d'influence sur l'ordre monétaire. Elles se sont notamment emparées du monopole du crédit public et de la gestion de la monnaie officielle, à la fois pour s'enrichir, mais aussi, et surtout, pour consentir des concessions économiques et monétaires à leurs « clientèles », en contrepartie du soutien politique de ces dernières. Prendre, pour redistribuer, et, ce faisant, obtenir l'élargissement et la consolidation de son assise politique, telles semblent être la devise et la pratique désormais prééminentes des diverses factions du régime politique animées par le désir de pouvoir.

Des métamorphoses du pouvoir politique à la formation d'un nouvel ordre monétaire en Iran postrévolutionnaire (1979-1988)

Conformément à l'approche esquissée dans l'introduction, cette partie se propose d'appréhender l'ordre monétaire au prisme de la nature du système de pouvoir où il se trouve encastré. À cet effet, on étudie, tout d'abord, les transformations du système politique consécutives à la révolution de 1979 et leur impact sur les options économiques des principales composantes du nouveau pouvoir politique durant les années 1980. On tente, ensuite, d'établir en quoi les compromis, mais aussi les tensions, entre ces forces politiques – tournées vers les intérêts des groupes économiques et sociaux différenciés (d'une part, les grands marchands du Bazar, mais aussi les nouveaux groupes industriels, commerciaux et financiers, d'autre part, les couches sociales défavorisées) dont elles assuraient la « protection » – se sont concentrés sur deux éléments fondamentaux de l'ordre monétaire : les conditions d'octroi et d'exercice du droit d'émission d'une part, la définition et l'instauration d'une nouvelle norme monétaire à l'origine d'un système bimonétaire d'autre part.

Rapports de pouvoir et dissensions internes au régime autour de l'économique

La révolution de 1979 a donné corps à un système de pouvoir de nature duale qui prévaut tout au long des années 1980. Cette structure de pouvoir combine une dimension charismatique, liée à l'autorité de l'ayatollah Khomeyni sur les champs politique, religieux et social, et une dimension patrimoniale[8] qui s'affirme par des relations clientélistes axées

8. *La nature patrimoniale du système de pouvoir en Iran, depuis la révolution de l979, a été mise en lumière par Hossein Bashiriyeh,* The State and Revolution in Iran, *Londres, St Martin's Press, 1982 ; Hossein Bashiriyeh,* Les Obstacles au développement politique en Iran, *Téhéran, Gameh No, 2002 [en persan] ; Bryan S. Turner, « Capitalism and Feudalism : Iran », dans Bryan S. Turner,* Capitalism and Class in the Middle East. Theories of Social Change and Economic Development, *Londres, Heinemann Educational Books, 1984, p. 153-189 ; Said Amir Arjomand,* The Turban for the Crown. The Islamic Revolution in Iran, *Oxford, Oxford University Press, 1988 ; Said Amir Arjomand, « Millennial Beliefs, Hierocratic Authority, and Revolution in Shi'ite Iran », dans Said Amir Arjomand (ed.),* The Political Dimensions of Religion, *New York (N. Y.), State University of New York Press, 1993, p. 219-239 ; Cyrus Vakili-Zad, « Continuity and*

sur des concessions politiques, économiques et administratives croisées entre les détenteurs des pouvoirs et leurs favoris. D'un côté, élevé au rang de « guide » (en persan, *Valiyeh Faghih*) de la révolution et, ce faisant, propulsé au sommet de la structure du pouvoir, l'ayatollah Khomeyni use des prérogatives que lui confère la nouvelle Constitution[9], pour définir les grands « principes[10] » (doctrinaux et idéologiques) dictant l'attitude du régime à l'égard des divers groupes politiques, mais aussi pour édicter les « normes » orientant les conduites individuelles dans les espaces public et privé. D'un autre côté, cependant, au cours de cette période, le primat d'un système de pouvoir d'essence charismatique, caractérisé par la monopolisation de l'autorité politique et de l'autorité religieuse de la part du guide, ne freine nullement, bien au contraire, l'irruption récurrente de « désaccords », voire d'oppositions idéologiques et politiques aiguës, internes aux diverses factions du régime – dans de tels contextes, l'ayatollah Khomeyni épousant le plus souvent le rôle d'« arbitre » et de « médiateur », afin de canaliser ces différends doctrinaux et/ou politiques et empêcher qu'ils ne dégénèrent en conflits ouverts, à l'origine d'une crise de régime minant alors son propre *imperium*. Pour le guide, l'exercice de ce pouvoir de contrôle et de régulation sur les factions du régime impliquait, dès le départ, des concessions multiples et différentielles, à la fois idéologiques, politiques et économiques, en leur faveur[11], dans le dessein de garantir un compromis relatif entre elles et, partant, assurer la pérennité du pouvoir politique. Pour cette raison, tout en reposant sur la prééminence d'un mode de domination charismatique, le nouveau pouvoir revêt, dès son avènement, une très forte dimension patrimoniale. Elle se manifeste par la concentration, de la part du détenteur de l'autorité (le guide), d'un droit d'appropriation illimité sur l'ensemble des biens publics et privés, doublée de leur redistribution au profit des « protégés » du régime, selon leur place respective dans la hiérarchie du pouvoir.

C'est sur un tel sol que s'opère, dès le début des années 1980, une radicalisation continue des discours et des pratiques politiques des cercles

Change : The Structure of Power in Iran », dans Cyrus Bina et Hamid Zangeneh (eds), Modern Capitalism and Islamic Ideology in Iran, *Londres, St Martin's Press, 1992, p. 13-48 ; Farhad Kazemi, « Models of Iranian Politics, the Road to the Islamic Revolution, and the Challenge of Civil Society »,* World Politics, *47 (4), juillet 1995, p. 555-574 ; et Farhad Kazemi, « Civil Society and Iranian Politics », dans Augustus Richard Norton (ed.),* Civil Society in the Middle East, *tome 2, Leiden, E. J. Brill, 1996, p. 119-152.*

9. Adoptée en décembre 1979.

10. Des principes qui, en réalité, tiennent lieu de « lois », au sens religieux de cette notion.

11. Et, ce faisant, en faveur des clientèles respectives de ces factions.

dominants du régime, ce qui a pour corollaire une rétraction inexorable de leur assise politique. Ainsi, tandis qu'au lendemain de la révolution se forge une coalition politique très large – regroupant l'aile « radicale » du clergé dirigée par l'ayatollah Khomeyni et ses partisans, la composante « conservatrice » et traditionaliste du clergé, ainsi que les « libéraux » conduits par Mehdi Bazargan[12] –, très rapidement, toutefois, cette alliance originelle se comprime, au rythme notamment des purges successives qui gagnent le champ politique : dès novembre 1979, Bazargan est contraint de démissionner de son poste de Premier ministre du « gouvernement provisoire » et, un peu plus tard, la guerre avec l'Irak (entamée en septembre 1980) est instrumentalisée par le groupe politique dominant de cette époque (la couche « radicale » du clergé représentée par l'ayatollah Khomeyni) pour évincer, de la sphère dirigeante, les derniers membres « libéraux » du gouvernement. Cette évolution connaît son paroxysme en juin 1981, lorsqu'une répression politique sans précédent s'abat sur les forces progressistes.

Aussi, à partir de l'été 1981, amputé d'une grande partie de ses fondateurs, le nouvel ordre politique n'est-il plus gouverné que par deux pôles principaux. Le premier a pour pivot les « radicaux », qui se posent en « protecteurs » des droits des segments les plus démunis de la classe ouvrière, de la paysannerie et de la classe moyenne. Du fait de leur base sociale (bien plus qu'en raison d'options idéologiques et théoriques véritablement élaborées dans le domaine économique[13]), ils se révèlent hostiles au primat de la propriété privée, rejettent (du moins au niveau discursif) les « excès » de l'économie marché et militent pour la redistribution des richesses en faveur des branches « déshéritées » de la population : autant d'orientations qui fondent et cimentent la doctrine économique officielle du régime pendant les années 1980. S'ils incarnent, jusqu'en 1989, le groupe politique dominant au sein de deux institutions majeures du système politique iranien, le gouvernement et le Parlement, les radicaux subissent, néanmoins, la pression idéologique et politique quasi systématique du

12. Mehdi Bazaragan, dirigeant du « Mouvement de libération de l'Iran » (en persan, Nehzateh Azadiyeh Iran*), fut l'un des proches compagnons de l'ancien Premier ministre nationaliste, Mohammad Mossadegh, qui fut, entre 1951 et 1953, à l'origine du mouvement de nationalisation de l'industrie pétrolière en Iran, avant d'être renversé, en août 1953, par un coup d'État directement organisé par la CIA, un coup d'État qui a conduit au retour du Chah (qui avait fui l'Iran) et à la restauration de son régime impérial.*

13. Cf. Sohrab Behdad, « A Disputed Utopia : Islamic Economics in Revolutionary Iran », Comparative Studies in Society and History*, 36 (4), octobre 1994, p. 775-813.*

deuxième pôle du régime politique, « conservateur » et majoritaire au sein du haut clergé, lequel contrôle une autre institution politique essentielle du régime islamique : le « Conseil des gardiens de la Constitution » (en persan, *Shorayeh Negahbane*), chargé de vérifier la « conformité » des lois adoptées par le Parlement avec les « principes de l'Islam ». À l'opposé des radicaux, les « conservateurs » s'érigent, d'emblée, en gardiens intraitables des intérêts des couches intermédiaire et supérieure des marchands du Bazar, des grands propriétaires terriens et des industriels[14]. Ils proclament la nécessité de garantir aux marchands, aux propriétaires fonciers et aux entrepreneurs la « protection » de la propriété privée, le « libre accès » aux marchés (du travail, des biens, du crédit et de la monnaie), ou encore le droit de jouir du surplus issu de leurs activités productives, commerciales ou foncières, hors de la tutelle étatique. C'est mue par cette conception idéologique et doctrinale que cette composante « traditionnaliste » du clergé livra un combat inlassable contre les grands axes des réformes économiques conçues par les radicaux, en assignant une place capitale à la question monétaire.

Exacerbation des conflits d'intérêt axés sur le droit d'émission et ascension d'un système monétaire et financier informel centré sur l'usure

Quelques mois seulement après la révolution de 1979, se déclenchent d'intenses luttes de pouvoir, en particulier autour du droit d'émission des pôles monétaires privés dont le pouvoir de monnayage se trouve brutalement compromis par le projet de réorganisation du système bancaire. En effet, en juin 1979, avant même la nationalisation du secteur industriel (intervenue en juillet 1979), à l'initiative du gouvernement (dominé par les radicaux), l'ensemble des banques privées (ainsi que les compagnies privées d'assurance) et des banques coopératives sont nationalisées. Elles sont placées sous l'égide des grandes banques sectorielles étatiques qui voient, parallèlement, le jour. Au surplus, pour abolir l'intérêt et l'usure, perçus (de la part de la faction radicale du régime) comme contraires aux « principes de l'Islam[15] » ainsi qu'aux intérêts des segments les plus défavorisés du corps social, une nouvelle loi, adoptée en août 1983, fait

14. Sur ces diverses associations et leurs liens étroits avec les conservateurs de cette époque, voir Ahmad Ashraf, « Theocracy dans Charisma : New Men of Power in Iran », International Journal of Politics, Culture and Society*, 4 (1), 1990, p. 121-122.*

15. Les fondements et la signification de ce discours originel du régime iranien sur la question monétaire ont été analysés, entre autres, par Homa Katouzian,

interdiction aux nouvelles banques étatiques de prélever, à l'actif, un intérêt sur leurs avances, et de rémunérer, au passif, les dépôts. Mais il ne s'agissait là que d'une mesure purement formelle, relevant de la simple rhétorique politique, puisqu'elle ne visait qu'à accréditer, auprès des franges les plus pauvres de la population, l'idée selon laquelle le nouveau pouvoir politique était animé par l'impératif de la « justice sociale[16] ». Pratiquement, les banques étatiques furent simplement astreintes à substituer le terme de « profit » à celui d'intérêt, pour gérer leurs avances et/ou leurs dépôts, ce qui leur permit de perpétuer, comme avant, sous une forme à peine déguisée[17], leurs opérations monétaires et financières autour d'une variable centrale : le taux d'intérêt.

Si la loi de 1983 relative à l'usure et à l'intérêt est ainsi vidée de toute consistance, il n'en va guère de même de la nationalisation des banques (en 1979) qui remet directement en cause les bénéfices des manieurs d'argent (notamment les marchands-banquiers), ainsi que des grands commerçants, notamment au sein du Bazar, en les plaçant devant un dilemme. D'un côté, en effet, avec cette réforme – également orchestrée par la branche « radicale » du régime, dans le dessein de doter l'État du monopole de l'émission et de la gestion de la monnaie nationale –, se profile la perspective de la dissolution de l'activité des prêteurs, des courtiers et des changeurs divers qui ont échafaudé un véritable système financier informel en Iran, au moins depuis le XIXe siècle, à mesure que s'y développait un capitalisme commercial assis sur l'activité des grands marchands. Ces derniers étant directement tributaires des acteurs de cette finance informelle, c'est, du même coup, la continuité même de leurs propres activités commerciales que la réforme bancaire remet en question. Car les marchands-banquiers assurent, du moins partiellement, le financement des achats (*via* des avances sur recettes), ainsi que le règlement des créances des grands commerçants (grâce à l'escompte et à la monétisation de leurs traites[18]). D'un autre côté, cependant, dans le climat politique inhérent à la période

« Shi'ism and Islamic Economics : Sadr and Bani Sadr », dans Nikki R. Keddie (ed.), Religion and Politics in Iran. Shi'ism from Quietism to Revolution, *New Haven (Conn.), Yale University Press, 1983, p. 145-165 ; et Sohrab Behdad, « A Disputed Utopia : Islamic Economics in Revolutionary Iran », art. cité.*

16. Cf. Olivier Roy, L'Échec de l'Islam politique, *Paris, Seuil, 1992, p. 171-179.*

17. Sur l'ensemble de ces réformes bancaires, voir Ali Rahnema et Farhad Nomani, The Secular Miracle. Religion, Politics and Economic Policy in Iran, *Londres, Zed Books, 1990, p. 241-242.*

18. Cf. Bernard Hourcade et Farhad Khosrokhavar, « La bourgeoisie iranienne ou le contrôle de l'appareil de spéculation », Revue Tiers-Monde, *31 (124), octobre-décembre 1990, p. 877-898.*

postrévolutionnaire, il ne peut être question, ni pour cette communauté d'intérêts économiques (rassemblant les grands marchands, les spéculateurs, les usuriers...) dont les profits se trouvent ainsi menacés, ni pour leurs alliés politiques conservateurs (proches des grands marchands du Bazar et des piliers du système financier informel dont dépendaient ces derniers), de contester ouvertement la réforme bancaire de 1979, opérée au nom de la « justice sociale » et bénéficiant, pour cette raison, d'un large soutien populaire.

Aussi ces groupes économiques et sociaux, et leurs soutiens politiques, ont-ils conçu une parade qui leur permit de préserver leur droit d'émission et, par là, de surmonter le dilemme exposé ci-dessus. À l'initiative de l'ayatollah Beheshti, l'un des principaux dirigeants du régime, est instituée, en avril 1979, *avant même la nationalisation des banques en juin 1979*, une structure économique intitulée « Organisation de l'économie islamique » (en persan : *Sazmaneh Eghtessadeh Eslami*)[19]. Cette nouvelle entité regroupe la plupart des institutions financières du système informel évoqué plus haut, sous la dénomination d'« entreprises islamiques ». Cette action de requalification symbolique – qui n'est rien d'autre qu'une véritable opération d'initiés, parce que conçue et mise en œuvre par une partie des dirigeants du régime, d'autant plus au fait de l'imminence de la réforme bancaire qu'ils en sont, du moins partiellement, les instigateurs – permet aux artisans de la finance informelle de s'affranchir d'autant plus aisément de la nationalisation des banques que l'appellation choisie pour cette nouvelle structure (« Organisation économique islamique ») ne comporte aucune référence aux questions monétaires et financières. C'est pourquoi, en dépit de l'adoption effective de la réforme bancaire de 1979, non seulement cette structure rend possible la sauvegarde (et la fédération) des multiples sociétés financières non bancaires déjà en place et, en conséquence, la survie des pôles d'émission privés distincts des banques étatiques, mais, plus encore, elle est, à partir des années 1980, le vecteur du développement sans précédent de la finance informelle en Iran[20].

19. Initiative qui reçut d'ailleurs le soutien de l'ayatollah Khomeyni dont l'ayatollah Beheshti était l'un des proches : Ali Rahnema et Farhad Nomani, The Secular Miracle, op. cit., *p. 241-242.*

20. Cet essor connut un rythme d'autant plus rapide que ne désignant pas, du moins officiellement, des institutions monétaires et financières, ces « sociétés islamiques » se trouvèrent totalement délivrées des contraintes réglementaires imposées au système bancaire officiel, en particulier en matière de règle monétaire encadrant la rémunération des dépôts ainsi que les opérations de crédit des banques étatiques : d'où l'application, par le système financier informel, de taux débiteurs (sur ses avances), dépassant largement ceux du secteur bancaire (cf. infra*).*

En sorte que, dès le début des années 1980, parallèlement au système bancaire officiel désormais centralisé, plus de 1 300 institutions financières non bancaires (le plus souvent qualifiées de « caisses de bienfaisance » (en persan, *Sindogh-hayeh Gharze Ol'hassaneh*) fonctionnent dans ce pays : une dynamique qui connaîtra un bond encore plus spectaculaire durant les années 1990 et 2000 – si bien qu'en 2005 on y dénombre plus de 2 000 organismes de cette nature[21].

De fait, en tant que pourvoyeurs de crédit, ces sociétés financières (qui incarnent donc des quasi-banques) concurrencent d'autant plus fortement les banques étatiques que, tout au long des années 1980, celles-ci procèdent, on le constatera dans la partie suivante, à un rationnement sélectif du crédit, en dirigeant l'essentiel de leurs avances vers les entreprises étatiques, ainsi que les institutions publiques et parapubliques. C'est, pour l'essentiel, ce comportement des banques publiques qui prive une grande partie des sociétaires de tout accès au crédit bancaire et à la monnaie officielle, en les précipitant alors vers le système financier informel comme unique source de leur financement. Or le point central est que les avances consenties par ce système informel s'apparentent à ce que l'on pourrait dénommer des « crédits sur dépôts préalables » : l'emprunteur étant tenu de déposer, pendant une période de temps prédéterminée (en général six mois), une fraction importante (généralement la moitié) du montant d'argent qu'il entend obtenir auprès du prêteur, avant seulement d'accéder aux avances de celui-ci – entre-temps, le prêteur pouvant valoriser la somme d'argent ainsi « déposée » (en réalité, prêtée) par l'emprunteur dans des circuits spéculatifs et réaliser, par ce biais, des gains substantiels. Et une fois le moment de l'octroi du crédit enfin survenu, le prêteur (la « société islamique ») transfère vers l'emprunteur la somme d'argent promise, mais à des taux d'intérêt annuels prohibitifs, qui dépassent, pour l'immense majorité des demandeurs de crédit, souvent 50 % et ne sont donc jamais rien d'autre que des taux usuraires (des taux d'intérêt qui, cependant, selon le discours officiel, reflètent la simple « récompense » du prêteur, ou encore sa « participation aux bénéfices des entreprises et/ou des ménages, en contrepartie de son soutien financier à ces derniers »). C'est en ce sens que le régime financier institué par les organisations financières informelles constitue, pour une grande partie de la communauté exclue du système monétaire et financier officiel, ce que l'on peut désigner comme

21. Certaines recherches récentes évaluent même à 6 000 le nombre de ces organismes pour l'année 2005 : Fahezeh Hassani, « Les méfaits sociaux des caisses de bienfaisance : légaliser le marché informel de la monnaie », Tchechme Andazeh Iran*, 35, janvier-février 2005 [en persan].*

un régime d'usure. Par contraste, jouissant de soutiens divers (notamment politiques et/ou corporatifs) au sein du système financier informel, une infime minorité d'emprunteurs a droit à des taux débiteurs bien plus faibles. Il s'ensuit qu'*en Iran au dualisme entre systèmes monétaires et financiers formel et informel se juxtapose une différenciation interne au système informel entre emprunteurs, selon leurs statuts différenciés (les favoris et les* « autres »*) auprès des organismes de crédit informels*.

Pour conclure, il faut souligner que *si les liens unissant le système monétaire et financier informel et la société se spécifient par le primat de la capture et de la spoliation, les rapports associant ce système informel et le système monétaire et financier officiel sont de complémentarité*. Car, en procédant à l'émission de monnaies essentiellement scripturales, à travers l'escompte et le réescompte des créances-dettes, le système monétaire et financier informel a permis de pallier les pénuries de liquidité engendrées par le système officiel[22]. Ce faisant, amortisseur des tensions qui parcourent celui-ci, la finance informelle a freiné, depuis le début de la révolution, l'émergence d'une crise monétaire et financière ouverte au sein du système officiel, sous la forme de l'émission de moyens de règlement parallèles concurrents de la monnaie nationale, au principe d'une remise en cause du monopole de celle-ci comme moyen de paiement.

La formation d'un compromis politique autour d'une norme monétaire duale

On vient d'expliciter les mécanismes selon lesquels une partie des groupes dominants a instrumentalisé le système monétaire et financier informel pour préserver son droit d'émission et, par là, perpétuer ses rentes financières. Il importe à présent d'identifier les pratiques monétaires de l'État et des puissances (publiques, parapubliques et privées) dominantes au sein du système monétaire officiel, afin de percer à jour la signification du compromis politique, interne aux détenteurs des pouvoirs, né durant les années 1980 autour de la norme monétaire. On verra en quoi celle-ci a été à la fois l'un des médiums de la régulation des besoins de financement de l'État et l'un des enjeux essentiels des conduites prédatrices des groupes d'intérêt qui virent le jour au lendemain de la révolution.

S'agissant, tout d'abord, de la médiation de la monnaie au sein des mécanismes de régulation macro-économique, il faut rappeler que la guerre

22. *Cf. Abolghassem Djamchidi,* Systèmes financiers et politique monétaire en Iran, *Téhéran, Rassa, 2003 [en persan].*

Iran-Irak (1980-1988) et ses effets économiques (notamment la destruction d'une partie des infrastructures industrielles), doublés de l'embargo commercial imposé par les pays occidentaux, ont, dès le début des années 1980, projeté la société iranienne dans des pénuries récurrentes de biens de production et de consommation. Il s'en est suivi, pour une grande partie des entreprises industrielles, une érosion des investissements productifs et, par là, du niveau de leur production. Tout au long des années 1980, la diminution chronique de l'offre globale suscitée par ces enchaînements plonge l'économie dans des cycles de récession (en particulier à partir de 1985, voir tableau 1) à l'origine de tensions inflationnistes ininterrompues stimulées par l'augmentation inexorable des prix des biens de production et de consommation (notamment sur les marchés parallèles), elle-même attisée par les comportements spéculatifs des marchands. Il découle de ce qui précède qu'au cours de la décennie 1980 l'économie iranienne est le siège de récessions inflationnistes récurrentes (par exemple en 1980, 1986 et 1987, voir tableau 1). Cette évolution rejaillit sur les finances publiques puisque, à partir notamment du milieu des années 1980, la chute des rentrées fiscales due au recul de la croissance se surajoute au déclin des recettes en devises lié à la baisse des prix du pétrole (entamée dès 1985 et accentuée en 1986), alors que, corrélativement, surgit une explosion des dépenses militaires[23]. Ces tendances exposent le gouvernement à la menace constante d'une crise fiscale que seule la permanence des recettes en devises alimentées par les exportations de pétrole, doublée des recettes en monnaie nationale induites par l'instauration d'un système de changes multiples (cf. ci-après), permettent d'endiguer.

Dans ce schéma, où l'inflation, l'accumulation des déficits budgétaires et, par suite, l'accroissement de la dette publique deviennent endogènes aux incidences des relations extérieures (guerre Iran-Irak, embargo occidental consécutif à la prise d'otages de l'ambassade américaine en novembre 1979, rupture des relations diplomatiques avec les États-Unis...) sur les structures productives domestiques, le gouvernement et la Banque centrale adoptent un ensemble de mesures destinées à financer les déficits de l'État et, simultanément, à prévenir la perte de contrôle des autorités sur l'espace monétaire. D'une part, l'institution monétaire recourt à la monétisation des déficits comme mode prépondérant de financement des déséquilibres du Budget, aggravant un peu plus l'ampleur de l'inflation. D'autre part,

23. Sur ce point, on peut se reporter à Houshang Amirahmadi, « Economic Costs of the War and the Reconstruction in Iran », dans Cyrus Bina et Hamid Zangeneh (eds), Modern Capitalism and Islamic Ideology in Iran, op. cit., *p. 261.*

Tableau 1 : Principaux indicateurs macro-économiques, 1977-1988 (variation annuelle en %)

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
PIB	11,1	-16,7	-6,0	-20,8	8,9	14,0	8,8	2,8	4,2	-8,1	-0,1	2,2
Inflation	27,6	11,7	10,5	26,0	22,4	19,2	17,7	10,5	4,1	20,8	27,8	28,9
Déficit budgétaire (en % du PIB)	7,8	11,9	8,3	14,7	11,2	6,9	6,4	4,2	3,9	8,9	6,9	8,1
Réserves de change	23,2	-1,8	37,4	-41,8	44,6	-12,0	-13,5	-16,9	17,0	0,1	-4,8	-7,4

Sources : FMI, *Islamic Republic of Iran*, Staff Report, Washington (D. C.), FMI, 1998-2006 et *Bulletins de la Banque centrale de la République islamique d'Iran*, 1992-2006.

pour combattre celle-ci, les autorités instituent, sur les marchés étatiques, le contrôle administratif des prix, doublé du rationnement quantitatif des biens. En outre, pour discipliner le comportement des banques publiques en matière d'offre de crédit, la Banque centrale instaure une politique de financement sélective, soumettant une grande partie des entreprises, notamment privées, ainsi qu'une grande fraction des sociétaires, à un rationnement strict du crédit. En sorte que, pendant les années 1980, l'immense majorité du tissu social se trouve tout simplement privée d'accès au crédit bancaire. À l'opposé, les grands groupes industriels, financiers et commerciaux liés aux factions du pouvoir politique, au premier rang desquels les grandes fondations religieuses, bénéficient d'un accès privilégié au crédit public (acquis à des taux bonifiés). En ce sens, *ils représentent des débiteurs politiques, ou encore, pour reprendre l'expression de Keynes, des* « emprunteurs politiques[24] ». Enfin, et là réside sans doute l'un des objets les plus importants du compromis politique tissé au long des années 1980 entre les diverses strates des détenteurs des pouvoirs autour de la question monétaire, la Banque centrale opte pour un système de changes multiples, lequel, sur le marché officiel des devises, surévalue la monnaie nationale, le rial, à l'égard des devises fortes, en particulier vis-à-vis du dollar (graphique 1[25]).

En réalité, toute la politique des autorités monétaires – fondée sur des taux de change multiples (surévaluation du taux officiel[26] du rial envers

24. Cf. John Maynard Keynes, Essais sur la monnaie et l'économie*, Paris, Petite Bibliothèque Payot, 1971, p. 45.*

25. Le dollar incarnant, en Iran, la devise clé puisque les recettes en devises de ce pays résultent, pour l'essentiel, de ses exportations de pétrole, libellées et réglées en cette monnaie.

26. Cette surévaluation du « rial officiel » est d'autant plus irrécusable qu'à partir de 1985, en raison de la baisse des prix des matières premières, l'Iran est affecté âprement par la chute de ses recettes en devises et donc par l'érosion de ses réserves de change (laquelle est d'autant plus forte que la hausse des dépenses d'armement se poursuit), ce qui, en toute rigueur, aurait dû conduire, à l'opposé de la politique de change arrêtée par les autorités monétaires, à une dévaluation de la monnaie iranienne : Adnan Mazarei, The Iranian Economy under the Islamic Republic. Institutional Change and Macroecomic Performance (1979-1990), *University of California (UCLA), Document de travail, 616, mai 1991, 40 p. Sur les fondements, la signification et les enjeux de la surévaluation du « rial officiel » pendant les années 1980, on peut se référer à Wolfgang Lautenschlager, « The Effects of an Overvalued Exchange Rate on the Iranian Economy, 1979-1984 »,* International Journal of Middle East Studies*, 18 (1), février 1986, p. 31-52 ; Sohrab Behdad, « Foreign Exchange Gap : Structural Constraints, and the Political Economy of Exchange Rate Determination in Iran »,* International Journal of Middle East Studies*, 20 (1), janvier 1988, p. 1-21 ; Hashem Pesaran, « The Iranian Foreign Exchange Policy and the Black Market for Dollars »,* International Journal of Middle East Studies*, 24 (1), février 1992, p. 101-125 ; et Hossein*

Graphique 1 : La surévaluation du rial sur le marché officiel des devises durant les années 1980 (le dollar exprimé en rial)

Sources : FMI, *Islamic Republic of Iran*, Staff Report, Washington (D. C.), FMI, 1998-2006 et *Bulletins de la Banque centrale de la République islamique d'Iran*, 1992-2006.

le dollar et sous-évaluation de la monnaie nationale sur les marchés parallèles de devises) – répond à un complexe d'intérêts enchevêtrés qu'il convient de démêler soigneusement. En premier lieu, pour la Banque centrale sur laquelle se totalise *ex post* la contrainte de règlement des déficits publics (*via* leur monétisation), la sous-évaluation du « rial parallèle » incarne *un moyen de financement d'une fraction des dettes de l'État*, sans activer davantage la planche à billets : l'institution monétaire vendant (en échange de rials) une partie de ses recettes en devises sur les marchés parallèles, afin d'orienter le volume sans cesse croissant de signes monétaires domestiques ainsi recueillis – une augmentation due à la dépréciation continue du rial sur ces marchés – vers le règlement des déficits budgétaires annuels. En second lieu, de la part du pouvoir exécutif, la surévaluation du « rial officiel » traduit une visée politique évidente. Elle est, en effet, supposée garantir, voire renforcer, du moins formellement, le compromis social autour de la stratégie économique que le gouvernement d'inspiration « radicale » entend mettre en œuvre

Farzin, « Foreign Exchange Reform in Iran : Badly Designed, Badly Managed », World Development, *23 (6), 1995, p. 987-1001.*

à cette époque : les biens importés étant facturés et réglés en une devise officiellement sous-évaluée (le dollar), leur prix (en rial) peut être maîtrisé, du moins selon le discours officiel des autorités, permettant ainsi la stabilisation de l'inflation et, en conséquence, le maintien du pouvoir d'achat des salariés[27] dont les revenus en termes réels sont d'autant plus rigides à la hausse que la contrainte fiscale subie par l'État interdit toute politique de redistribution substantielle en leur faveur. En troisième lieu, enfin, *cette politique de* « rials multiples » *favorise grandement les intérêts des strates privilégiées du capital commercial, économiquement dominantes au sein du capitalisme iranien des années 1980*. Parmi celles-ci, les grands groupes évoqués ci-dessus, nés au lendemain même de la révolution – qui avaient, d'une part, déjà monopolisé l'accès au crédit public, et, d'autre part, accaparé le contrôle des importations de biens de production et de consommation, ainsi que des circuits domestiques de commercialisation de ces marchandises –, ont exercé une influence déterminante dans le choix de cette de politique de changes multiples. Dotés à la fois de structures financières puissantes, de réseaux commerciaux ancrés à l'échelle nationale et de soutiens politiques considérables, ils ont imposé et instrumentalisé la surévaluation du « rial officiel » pour se saisir de rentes commerciales massives. Pour ce faire, grâce aux liens de connivence et aux relations clientélistes les unissant à une partie des détenteurs des pouvoirs politique et administratif, ils ont arraché des licences d'importation et ont, simultanément, accédé, pour l'achat et le règlement de leurs biens d'importation, à des « dollars officiels » (donc singulièrement favorables à leurs intérêts) auprès de la Banque centrale. Ils pouvaient alors laisser libre cours à leurs comportements spéculatifs en établissant leur prix de vente suivant le taux de change en vigueur sur les marchés parallèles où le dollar avait pris une pente ascendante, afin de surévaluer la valeur (en rial) des biens importés. Il résulte de ces indications qu'*entre les mains de ces groupes l'action sur le change n'était rien d'autre qu'un instrument d'appropriation et de redistribution des revenus et des richesses à leur avantage*. En ce sens, ils ont été les principaux artisans du déclenchement et de l'aggravation récurrente des spirales inflationnistes en Iran, en particulier sur les marchés parallèles de biens. Ces puissances économiques ont usurpé le monopole de ces activités spéculatives avec d'autant moins de concurrence que, parallèlement, elles ont réussi à affaiblir (sinon à ruiner) le pouvoir économique de la plupart

27. Même si, pratiquement, c'est un scénario inverse qui a fini par l'emporter (cf. ci-après).

des grands marchands traditionnels du Bazar[28]. Par ailleurs, il découle des développements précédents que le prix d'achat et le prix de vente de ces nouveaux groupes dominants étant indexés sur le taux de change (dollar-rial) prévalant, respectivement, sur les marchés officiel et parallèles de devises, *le dollar constituait, de fait, le pivot de leur calcul économique : en d'autres termes, leur monnaie de compte de référence.*

Quatre séries de conclusions s'imposent au terme de cette partie. En premier lieu, durant les années 1980 où une grande partie de la société iranienne subit de plein fouet les effets économiques désastreux de l'embargo et de la guerre, s'est forgée *une alliance objective* – expression d'un compromis politique interne aux différents détenteurs des pouvoirs – entre le gouvernement, la Banque centrale et les grands groupes économiques constitutifs de la nouvelle bourgeoisie d'État[29]. Les acteurs de cette coalition sont, certes, mus par des objectifs et des intérêts distincts, voire contradictoires : la maîtrise de l'inflation pour le gouvernement dans le dessein officiel de promouvoir la « justice sociale » ; le financement « non inflationniste » des déficits publics pour l'institution monétaire ; l'exacerbation de l'inflation et, par là, l'appropriation de profits spéculatifs et de rentes d'intermédiation gigantesques pour les divers groupes d'intérêt évoqués ci-dessus. En dépit de ces mobiles différenciés, les composantes de cette alliance ont installé, en commun, la société iranienne sous l'empire de structures et de conduites captatrices et spéculatives.

En second lieu, en raison de la surévaluation du « rial officiel », la norme monétaire de cette période se donne, de fait, comme *une norme monétaire duale ou mixte.* Car si le rial incarne toujours le moyen de règlement prééminent des dettes salariales, financières et commerciales nouées entre les sociétaires, possédant ainsi une emprise indubitable sur l'espace des paiements, *il a perdu, en revanche, son monopole comme monnaie de compte de référence :* une partie importante du calcul économique des entreprises industrielles tributaires des importations de biens de production, de même qu'une part considérable du calcul économique des grands groupes (commerciaux et financiers) dotés du monopole de l'importation et de la commercialisation des marchandises étrangères, s'effectuant, on l'a vu, *en dollar.* De surcroît, le dollar ne constitue pas seulement l'unité

28. Sur ce point, voir Aranghe Kechavarzian, « Le Bazar de Téhéran : permanence ou rupture ? », Goftehgou, *41, février 2005, p. 11-47 [en persan].*
29. Il s'agit d'une bourgeoisie d'État, parce qu'étroitement dépendante, pour l'acquisition et la pérennité de ses « affaires », de soutiens internes au pouvoir politique, aux administrations diverses (l'institution monétaire, les ministères, les mairies...) et, ce faisant, aux appareils d'État.

de compte de référence des grandes puissances industrielles, financières et commerciales mentionnées ci-dessus. Il constitue aussi une réserve de valeur pour une part d'entre elles. Il est ainsi car si les dépôts de la majeure partie des agents « ordinaires » sont libellés et détenus en rial, il n'en va nullement de même de ces pouvoirs économiques dont les encaisses sont en partie dollarisées – au cours des années 1980, le gouvernement ayant autorisé ces derniers à détenir une part importante de leurs encaisses en dollars, ce qui est un indice supplémentaire des concessions monétaires qui leur furent octroyées durant cette période. *Ainsi, se produit une disjonction entre les fonctions de la monnaie : le compte s'effectue pour l'essentiel en dollar pour les dominants économiques, tandis que prévaut l'unicité du rial comme moyen de paiement, une partie seulement des créances ainsi monétisées en rial étant, ensuite, convertie et thésaurisée en dollar par les seuls groupes dominants.*

En troisième lieu, *le système monétaire officiel, ainsi bâti sur la complémentarité organisée entre le rial et le dollar – et, partant, sur une segmentation des espaces de compte, de transaction et de paiement conforme aux intérêts des puissances économiques –, s'avère stable et ne correspond guère à une situation de crise monétaire prenant la figure d'une fuite de la communauté devant la monnaie nationale.* C'est même l'inverse, puisque, d'un côté, une grande fraction de la société est soumise, on l'a vu dans la partie précédente, à des pénuries chroniques de liquidité que permet de résorber, du moins partiellement, le système monétaire et financier informel à travers l'émission de monnaies scripturales libellées en rial. *Ce qui atteste que, durant les années 1980, les sociétaires sont en quête de monnaie nationale et non à la recherche de monnaies de substitution.* D'un autre côté, guidés par la spéculation sur le change, la plupart des groupes économiques dominants, qui ont instrumentalisé le système monétaire officiel à des fins d'enrichissement et de pouvoir, entrevoient dans la norme bimonétaire assise sur l'articulation du dollar et du rial, non pas la source d'un régime de crise monétaire, mais, *a contrario*, le pilier d'un régime monétaire relativement stable, compatible avec leurs intérêts. De ce point de vue, le surgissement aussi brutal qu'éphémère d'une crise monétaire et financière aiguë consécutive à la fin de la guerre Iran-Irak est symptomatique de la prépondérance, au long des années 1980, de cette opinion commune parmi les acteurs des systèmes commercial, monétaire et financier[30].

30. *Cf. Adnan Mazarei,* The Iranian Economy under the Islamic Republic, op. cit., *p. 12-13.*

Enfin, et telle sera la dernière conclusion de cette partie, les développements précédents montrent en quoi *le rapport monétaire a été, pendant les années 1980, l'un des enjeux fondamentaux des compromis politique, économique et social noués au cours de cette période*. Compromis politique, d'abord, interne aux groupes dominants, puisqu'on a vu, successivement, se forger, entre ces derniers, une communauté d'intérêts autour de la monnaie à deux niveaux étroitement liés. D'une part, le pouvoir politique a perpétué la finance informelle au profit des manieurs d'argent qui ont pu ainsi sauvegarder, voire renforcer, leur pouvoir monétaire (à travers leur pouvoir d'émission) et, par suite, leurs rentes financières de nature spéculative – attitude dont le pouvoir politique a, en retour, tiré des bénéfices certains, puisque, on l'a vu, l'essor du système monétaire et financier informel lui a permis de contenir l'irruption de crises monétaires ouvertes au sein du système monétaire et financier officiel. D'autre part, dans le système officiel également, *les détenteurs des pouvoirs ont réussi à tisser un compromis autour de la surévaluation du* « rial officiel »*, imposant ainsi leur norme monétaire au reste du corps social* – un compromis qui a répondu, en grande partie, à la fois aux besoins de financement de l'État, aux intérêts des grands groupes industriels, commerciaux et financiers, mais aussi aux intérêts des manieurs d'argent de la finance informelle, qui étaient, en outre, présents dans le système officiel. Compromis social bien relatif, ensuite, puisque la surévaluation du « rial officiel » a rendu possible, sur les marchés officiels de biens régis par le rationnement, le contrôle des prix des produits importés à des coûts administrativement sous-évalués, en faveur d'une partie des couches les plus défavorisées de la population. Toutefois, *opérateur des compromis politique, économique et social, la monnaie s'est simultanément donnée à voir comme un enjeu de tensions, voire de conflits souvent âpres, entre groupes politiques*, en particulier en 1979 – autour de la question de la nationalisation des banques et, par là, autour du droit d'émission monétaire – où, on l'a souligné, sous la pression de la faction conservatrice du régime, le pouvoir politique a été finalement contraint d'accorder droit de cité au système monétaire et financier informel, entérinant ainsi le maintien des pôles d'émission privés.

Transformations internes au pouvoir politique, remontée de la logique de la capture au sein des institutions publiques et stratification du corps social devant la monnaie : 1989-2005

Cette partie analyse, d'abord, les changements idéologiques, politiques et institutionnels qui ont saisi le régime politique à partir de la fin des années 1980, pour déboucher sur une mutation radicale affectant la nature même du système de pouvoir. Elle explicite, ensuite, en quoi le nouveau contexte, issu des métamorphoses de la structure du pouvoir (dans le sens de la consolidation du patrimonialisme) et des réformes économiques du début des années 1990, a contribué à l'essor de la logique de la capture au sein des institutions étatiques et des grands groupes économiques. On verra que l'expansion de cette logique a été favorisée par l'intronisation d'un régime monétaire tout entier asservi aux intérêts des grands débiteurs politiques – un régime qui devait survivre jusqu'au début des années 2000. On tente, enfin, de discerner les connexions selon lesquelles, au tournant des années 2000, les groupes économiques dominants ont élu un nouveau régime monétaire (inféodé aux intérêts des créanciers), qui a précipité une grande partie de la société vers des crises récurrentes de crédit et de paiement.

Des bouleversements idéologiques, politiques et institutionnels de la fin des années 1980 à l'affermissement du pouvoir patrimonial

La fin des années 1980 est scandée par plusieurs événements majeurs – notamment la fin de la guerre Iran-Irak en août 1988, la mort de l'ayatollah Khomeyni en juin 1989, ainsi que l'écroulement officiel du système soviétique (entamé en 1989 et achevé en décembre 1991) –, des événements qui déclenchent des métamorphoses radicales dans le rapport de forces interne au régime politique, dans la relation des cercles dirigeants aux institutions en place et, par là, dans la nature du système de pouvoir. Ces transformations ont pour corollaire une mutation interne à l'idéologie dominante et, ce faisant, des infléchissements profonds quant aux modalités d'articulation entre sphères de pouvoir et champ économique.

Tout d'abord, se produisent des changements politiques profonds dus notamment à l'affaiblissement relatif de la faction conservatrice du régime, consécutif aux élections législatives de 1988 (qui scellent l'ouverture de la

troisième législature : 1988-1992). C'est dans un tel contexte que s'opère une recomposition du rapport de forces interne au pouvoir, lequel se dépouille de sa dimension binaire fondée sur les conflits doctrinaux et politiques ininterrompus entre radicaux et conservateurs, pour se muer en un jeu à trois forces politiques principales. D'une part, il y a les conservateurs qui sortent défaits des élections législatives de 1988. D'autre part, les anciens radicaux se scindent en deux branches principales. L'une d'entre elles – dotée, à ce stade, d'une influence toujours importante (mais tendanciellement en net recul) au sein des grandes administrations – conserve son appellation de « radicale », tout en procédant à des révisions doctrinales décisives qui la conduisent à nuancer ses critiques à l'égard des grands axes des programmes économiques d'inspiration libérale propagés par les organisations internationales. Quant à l'autre composante de l'ancienne faction radicale – dirigée par A. A. Hashemi-Rafsandjani, soutenue par les grandes puissances économiques publiques, parapubliques et privées, et désormais politiquement dominante (jusqu'en 1997[31]) au sein de l'exécutif –, elle se convertit au « pragmatisme ».

D'un côté, dans la grammaire de ces anciens radicaux, ce terme désigne la nécessité d'étendre les libertés publiques, de procéder au relâchement (partiel) des interdits quadrillant les « mœurs » et de « normaliser » les relations politiques et diplomatiques tissées avec les pays occidentaux (et certains pays arabes « modérés », notamment ceux du golfe Persique[32]) – autant d'impératifs dictés par le mécontentement grandissant de la population, épuisée par une décennie de répression politique, de guerre et de crises économiques et sociales chroniques[33]. D'un autre côté, au niveau économique, ce « pragmatisme » se traduit par l'adhésion de cette frange des anciens radicaux au libéralisme économique et par l'accent désormais placé sur les bienfaits supposés d'une « libéralisation » de l'économie, entendue comme un ensemble de dispositifs tournés vers la réhabilitation de la propriété privée, la fin du monopole de l'État sur le commerce extérieur, ou encore la décentralisation des mécanismes de détermination des prix et du taux de change, bref, la restauration de l'« économie de marché ». Et ce sont précisément les « pragmatiques » qui deviennent les principaux artisans de la remise en question de la doctrine économique officielle du

31. Où s'achève le deuxième mandat présidentiel de A. A. Hashemi-Rafsandjani.
32. Comme l'Arabie Saoudite, avec laquelle l'Iran rétablit un peu plus tard ses relations diplomatiques.
33. Et, par la suite, l'arrivée au pouvoir (au printemps 1997) des réformistes à la présidence n'altère nullement les grands axes de cette révision idéologique opérée en 1989 sous l'égide de A. A. Hashemi-Rafsandjani.

régime, élaborée par les radicaux durant les années 1980 (cf. *supra*), et, partant, les vecteurs de la légitimation et de la propagation du libéralisme économique au sein du pouvoir. Aussi les politiques économiques fondées sur l'ajustement structurel et la stabilisation macro-économique, promues, au cours de cette période, par le Fonds monétaire international et la Banque mondiale, trouvent-elles une résonance de plus en plus forte au sein de la classe politique iranienne – une évolution accélérée par l'approfondissement de la crise économique et sociale, elle-même interprétée par les pragmatiques comme l'indice de l'échec des politiques économiques conduites pendant la période de la guerre sous l'empire des « excès de l'étatisme », mais aussi comme le signe de la faillite du système soviétique dont le mode d'organisation avait grandement inspiré la formation des structures économiques administrées de l'Iran postrévolutionnaire.

Pour ces raisons, en dépit des alternances politiques qui affecteront, à partir de 1989, le pouvoir exécutif (tableau 8), plus jamais la nouvelle doctrine économique, élaborée et imposée aux différents segments du régime par A. A. Hashemi-Rafsandjani (élu à la présidence de la République en août 1989 et réélu en 1993), ne sera remise en cause. C'est sur un tel socle que la coalition politique forgée par celui-ci contribue à l'accession, en août 1989, de l'ayatollah Khameineï au rang de guide de la révolution (en remplacement de l'ayatollah Khomeyni décédé un mois plus tôt), en renforçant ses prérogatives à la faveur d'une révision constitutionnelle opérée au même moment par l'une des institutions majeures du régime : l'« Assemblée des experts » (en persan, *Madjlesseh Khobrehghane*). Corrélativement, cette coalition entérine les pouvoirs d'une nouvelle institution, le « Conseil de discernement des intérêts du régime »[34] (en persan, *Madjmaeh Tachkhisseh Maslahateh Nehzame*), créée en 1988 et chargée d'arbitrer les dissensions opposant le Parlement et le Conseil des gardiens.

Ces bouleversements politiques, idéologiques et institutionnels ont engendré une métamorphose profonde du système de pouvoir. En premier lieu, avec la disparition de l'ayatollah Khomeyni, le pouvoir politique se dépouille de sa dimension charismatique, le nouveau guide étant dépourvu d'une emprise comparable à celle de son prédécesseur sur les diverses strates du régime, ainsi

34. Une institution dont la médiation devient d'autant plus cruciale qu'avec la mort de Khomeyni disparaît, du même coup, le pouvoir d'arbitrage et de médiation que celui-ci parvenait à exercer sur les diverses composantes du régime politique : Mohsen M. Milani, « The Evolution of the Iranian Presidency : From Bani Sadr to Rafsandjani », British Journal of Midde Eastern Studies, *20 (1), 1994, p. 83-97. De nos jours, c'est l'ancien président de la République, A. A. Hashemi-Rafsandjani qui préside cette instance.*

que sur le corps social[35]. En second lieu, et du même coup, c'est la tonalité patrimoniale de ce système de pouvoir, déjà fortement prégnante au cours des années 1980, qui se trouve accentuée. Dans ce procès de transition et de transformation de la structure du pouvoir, deux séries de facteurs ont exercé une médiation déterminante. D'une part, on le verra ci-dessous, après la fin de la guerre, s'amplifient les comportements d'appropriation, non seulement de la part des grandes puissances économiques parapubliques et privées, mais aussi de la part d'une grande partie des institutions publiques – la monnaie se donnant, une fois encore, comme le médium et l'enjeu central de ces conduites captatrices. D'autre part, il y a l'évolution d'une partie de la bureaucratie d'État. En particulier, une fraction très puissante de l'élite bureaucratique convertit son capital administratif en capital politique et/ou économique, en s'inscrivant ainsi dans le cadre de relations de connivence et de clientèle avec les détenteurs des pouvoirs politique et économique, en contrepartie d'avantages (politiques et/ou économiques) variés. De là résulte le développement sans précédent de la corruption après la fin de la guerre et, partant, la redistribution patrimoniale des biens publics aux nombreux groupes d'intérêt liés aux factions du pouvoir politique. Une évolution qui s'affirme, le plus souvent, par une monétisation des concessions et des autorisations multiples octroyées par les détenteurs du pouvoir administratif : la délivrance de licences d'importation (et d'exportation), l'octroi de devises au taux officiel, le droit au crédit étatique concédé à des taux subventionnés, la répartition des actifs publics en cours de privatisation à des prix sous-évaluant très fortement la valeur de ces titres de propriété étatiques, la distribution des contrats publics aux privilégiés, ou encore les autorisations municipales à l'origine du déchaînement de la spéculation immobilière ne sont que quelques exemples, parmi bien d'autres, des avantages qui sont, depuis le début des années 1990, consentis par les détenteurs d'actifs administratifs aux favoris, en particulier aux grandes puissances économiques (cf. *infra*).

Sacre d'un régime de débiteurs et conversion d'une partie des institutions publiques en des groupes prédateurs : les transformations des années 1990

C'est dans un tel contexte de recomposition des rapports de pouvoir et du système politique que le principe d'une réforme globale de l'économie, initiée par le nouveau gouvernement de A. A. Hashemi-Rafsandjani,

35. Ibid.

obtient, dès l'été 1989, une adhésion politique d'autant plus large que la nouvelle coalition gouvernementale formée par ce dernier possède une très large majorité au sein du Parlement et, de surcroît, bénéficie, à rebours des années 1980, de la « bienveillance » du Conseil des gardiens. Pratiquement, les réformes économiques sont déployées à partir de janvier 1990, afin de stimuler les investissements productifs et la croissance économique, et arracher ainsi l'économie iranienne à la récession inflationniste qu'elle traverse au terme de huit années de guerre. Pourtant, loin de produire les effets « bénéfiques » escomptés par leurs instigateurs, ces réformes – directement inspirées par les « programmes de réforme » propagés durant cette période par la Banque mondiale et le FMI – n'ont fait, à l'inverse, qu'accentuer la crise économique léguée par la période de la guerre[36], en sorte qu'en 1994-1995 l'Iran est la scène d'une crise inflationniste inédite (tableau 2) : d'où, notamment entre 1992 et 1995, d'importants mouvements de contestation sociale (en particulier à Rachte, Mashade, Eslamshahre, Ghazvine, Arake, ou encore Téhéran[37]).

Mais si la grande majorité de la société subit les effets désastreux du programme d'ajustement de 1990, il n'en va guère de même des divers groupes économiques dominants qui se sont employés à poursuivre, à l'image des années 1980, le pillage des actifs publics et le prélèvement de rentes variées. Deux séries de facteurs ont favorisé, de concert, la diffusion de ce procès d'extorsion à la fois au sein des institutions publiques et parmi la plupart des grands groupes économiques : la dimension désormais ouvertement patrimoniale du système de pouvoir d'un côté, de l'autre le développement de nouveaux espaces de valorisation de l'argent,

36. Les racines de l'échec du programme d'ajustement de 1990 en Iran ont été étudiées par Jahangir Amuzegar, « The Iranian Economy before and after the Revolution », Middle East Journal, *46 (3), été 1992, p. 413-425 ; Jahangir Amuzegar,* Iran's Economy under the Islamic Republic, *Londres, Tauris, 1 993 ; Kaveh Ehsani, « "Tilt but Don't Spill" : Iran's Development and Reconstruction Dilemma »,* Middle East Report, *191, novembre-décembre 1994, p. 16-21 ; Massoud Karshenas et Hashem Pesaran, « Economic Reform and the Reconstruction of the Iranian Economy »,* Middle East Journal, *49 (1), hiver 1995, p. 89-111 ; Sohrab Behdad, « The Post-Revolutionary Economic Crisis », dans Saeed Rahnema et Sohrab Behdad (eds),* Iran after the Revolution. Crisis of an Islamic State, *Londres, Tauris, 1995, p. 97-128 ; Sohrab Behdad, « From Populism to Economic Liberalism : The Iranian Predicament », dans Parvin Alizadeh (ed.),* The Economy of Iran. Dilemmas of an Islamic State, *Londres, Tauris, 2000, p. 100-145 ; Hassan Hakimian et Massoud Karshnas, « Dilemmas and Prospects for Economic Reform and Reconstruction in Iran », dans Parvin Alizadeh (ed.),* The Economy of Iran, op. cit., *p. 29-62 ; et Hashem Pesaran, « Economic Trends and Macroeconomic Policies in Post-revolutionary Iran », dans Parvin Alizadeh (ed.),* The Economy of Iran, op. cit., *p. 63-99.*

37. Sur ce point, voir Sohrab Behdad, « From Populism to Economic Liberalism », art. cité, p. 123.

irréductibles à la seule valorisation commerciale de la monnaie, qui domina, on l'a vu, la conduite des diverses classes de spéculateurs durant les années 1980. Parmi ces nouveaux foyers de valorisation, il faut mentionner la « libéralisation » du commerce extérieur, l'envolée de l'immobilier après la fin de la guerre, l'essor des investissements financiers consécutif à la réouverture, en 1989, des marchés financiers, mais aussi le développement du secteur industriel où la rentabilité des investissements productifs attire de plus en plus de capitaux, dont la mobilisation entretient, en retour, la progression de l'emploi industriel et, partant, l'extension du salariat comme mode désormais dominant d'organisation du travail productif en Iran. En sorte que *cette période est aussi celle de l'expansion du capitalisme industriel dans ce pays*. Pour accéder aux ressorts de ces nouveaux champs de valorisation du capital, il faut partir, une nouvelle fois, des usages de la monnaie privilégiés par les dominants.

En effet, à partir des réformes amorcées en 1990, la relation patrimoniale des détenteurs des pouvoirs politique, administratif et économique à la monnaie se fait de plus en plus manifeste. En premier lieu, une partie des groupes dominants se focalise, à nouveau, sur la norme monétaire, en s'opposant activement à la décision de la Banque centrale d'unifier, le 21 mars 1993, les taux de change multiples autour d'un taux unique (1 dollar = 1 750 rials) qui scelle la dévaluation massive du rial (en janvier 1991, le taux de change officiel était de 1 dollar = 68 rials[38]). Or, en dépit de cette mesure purement formelle, les marchés parallèles de devises ne furent guère abolis. Pour cette raison, les grands groupes commerciaux et financiers, en particulier les fondations religieuses, mais aussi les nouveaux groupes nés après la fin de la guerre et directement connectés aux diverses strates du pouvoir politique, ont pu emprunter des sommes considérables en devises auprès de la Banque centrale : des sommes officiellement acquises pour régler des importations de marchandises, mais en réalité aussitôt revendues sur ces marchés parallèles de devises où le rial se dépréciait à un rythme encore plus rapide que celui du marché officiel (graphique 2), engendrant alors des gains faramineux de pouvoir d'achat en monnaie nationale pour ces derniers. Face à la propagation des demandes spéculatives de devises adressées par ces groupes à la Banque centrale, se déchaîne, en mai 1995, un début de crise de change qui oblige aussitôt l'institution monétaire à instaurer un contrôle total des changes et à abandonner (jusqu'en 2002) sa politique d'unification des taux de change. Avec le retour « officiel »

38. Cf. Hossein Farzin, « Foreign Exchange Reform in Iran : Badly Designed, Badly Managed », art. cité, p. 988-992.

Graphique 2 : Échec de la tentative (de 1993) d'unification des taux de change multiples et permanence d'une norme monétaire duale dans les années 1990 (le dollar exprimé en rials)

Sources : FMI, *Islamic Republic of Iran*, Staff Report, Washington (D. C.), FMI, 1998-2006 et *Bulletins de la Banque centrale de la République islamique d'Iran*, 1992-2006.

des taux de change multiples au printemps 1995, au profit des grands groupes industriels, financiers et commerciaux, c'est le dernier pilier de la réforme de 1990 qui se désagrège. *Derechef, ces groupes ont donc pu imposer une norme monétaire duale, laquelle articulait, comme avant, le dollar comme monnaie de compte et le rial comme moyen de paiement.* En second lieu, et parallèlement à leur action sur la norme monétaire, *ils ont façonné les nouvelles règles gouvernant l'émission monétaire, de même que les conditions régissant l'accès au crédit.* Ils ont, en effet, arraché à l'institution monétaire le monopole de l'accès au crédit public, tout en imposant au système bancaire (dont la Banque centrale elle-même) des taux débiteurs tout simplement négatifs en termes réels (jusqu'en 2000) et donc particulièrement favorables aux emprunteurs[39] (tableaux 3 et 4). C'est

39. À l'inverse, l'immense majorité de la société subissait la spoliation de ses dépôts (auprès des banques étatiques), en raison de taux créditeurs négatifs en termes réels qui traduisaient le prélèvement d'une grande fraction de son

en ce sens que les groupes économiques exposés ci-dessus, *en particulier les grands groupes industriels et financiers*, désignent des emprunteurs privilégiés, ou encore des débiteurs politiques. Dans leur croisade lancée pour le contrôle de l'ordre monétaire, ils furent activement soutenus par le pouvoir exécutif (d'abord, entre 1989 et 1997, par A. A. Hashemi Rafsandjani, puis, entre 1997 et 2005, par M. Khatami et ses partisans « réformistes »), parce qu'incarnant les intérêts du capital industriel et du capital financier, considérés comme indispensables à la « reconstruction » de l'Iran durant les années 1990. Et c'est pourquoi *ils furent grandement favorisés par rapport au capital commercial dont l'emprise ne cessa de s'amenuiser à partir des années 1990* (voir tableau 4). Durant cette phase d'épanouissement du capitalisme en Iran, ces débiteurs politiques se structurent autour de trois complexes d'intérêts distincts : les institutions publiques, les organisations parapubliques et, enfin, les groupes politiques et économiques qui contrôlent la répartition des contrats publics. Il est nécessaire de s'attarder sur les comportements prédateurs de ces trois groupements, car c'est précisément par la médiation de leur mainmise sur l'argent public qu'ils ont pu investir les nouveaux espaces de valorisation nés de la « libéralisation économique » de la décennie 1990.

S'agissant, tout d'abord, des institutions publiques, leur demande de crédit connaît, à partir des années 1990, une augmentation ininterrompue. Elle ne traduit pas seulement des besoins en fonds de roulement nécessaires à la continuité de leurs activités. Pour elles, il s'agit aussi, et surtout, de financer le développement des sociétés-écrans qu'elles ont bâties durant cette période et à partir desquelles elles déploient leur conduite prédatrice. Tel est le cas des mairies, des administrations internes aux divers ministères, mais aussi de l'« Organisation chargée de la Sécurité sociale » (en persan, *Sazmaneh Ta'mineh Edjtema-i*), de l'armée régulière et de l'armée des pasdarans[40], ou encore de la Compagnie nationale iranienne du pétrole[41] (NIOC). C'est à partir des sociétés-écrans émanant de ces institutions que de nombreux groupes économiques (directement ou indirectement connectés à certaines sphères du pouvoir politique) ont instrumentalisé le procès de privatisation des entreprises publiques entamé

capital monétaire et sa redistribution vers les grands débiteurs politiques (tableaux 2 et 3).

40. L'armée des pasdarans est, en un sens, une armée parallèle qui possède des moyens comparables, sinon supérieurs – à la fois en effectifs, en équipements et en moyens de financement –, à ceux de l'armée régulière.

41. Suzanne Maloney, « Agents or Obstacles ? Parastatal Foundations and Challenges for Iranian Development », dans Parvin Alizadeh (ed.), The Economy of Iran, op. cit., *p. 145-176.*

en 1990 pour transférer, sur le mode de l'usurpation pure et simple, une partie des actifs (physiques et monétaires) de leurs sociétés-mères respectives (en l'occurrence les institutions publiques mentionnées ci-dessus) vers ces filiales factices. En outre, bénéficiant d'un accès privilégié au crédit public, les fondateurs de ces sociétés-écrans ont, dans le même élan, emprunté des sommes colossales auprès des banques étatiques : des sommes grâce auxquelles ils ont alors financé l'acquisition des droits de propriété des firmes publiques en voie de privatisation, avant de les revendre à des prix bien plus importants que leur prix d'acquisition[42]. En d'autres termes, *ils ont racheté à l'État une part de ses titres de propriété grâce à ses propres moyens financiers* (obtenus, qui plus est, à des taux débiteurs faramineusement bas[43]). Pourtant, ces groupes affiliés aux grandes institutions publiques ne se sont pas contentés des deux types d'opérations de détournement du bien public exposés jusqu'ici. Outre le détournement des titres étatiques vers des sociétés factices et la socialisation-étatisation du financement des droits de propriété des entreprises en cours de privatisation, ils ont aussi dirigé une partie de l'argent public (arraché au préalable aux banques étatiques) vers l'édification d'une multiplicité de sociétés financières au sein des systèmes monétaires et financiers formel et informel – des sociétés financières grâce auxquelles ils placent et valorisent les fonds publics ainsi usurpés soit dans les marchés boursiers, soit dans la spéculation immobilière, ou encore dans des circuits informels de crédit au sein desquels ils prêtent une fraction de la monnaie d'État à des emprunteurs qui leur sont inféodés, ou dont ils sont, à l'inverse, tributaires. Ce faisant, grâce à ces avances, ils ont créé de nouveaux marchés de fonds prêtables qui échappent au contrôle de la Banque centrale, élargissant un peu plus la place du système monétaire et financier informel au sein de l'ordre monétaire.

42. Dès le milieu des années 1990, ont surgi des mouvements de protestation sociale émanant des salariés des diverses firmes étatiques vouées à la privatisation. Depuis lors, de tels mouvements sociaux émergent de façon récurrente lors des différentes vagues de privatisation : Sohrab Behdad, « From Populism to Economic Liberalism », art. cité.

*43. Ces liens de connivence, entre une partie des dirigeants des banques étatiques et les directeurs de ces diverses sociétés, dans le financement (*via *l'argent public) du procès de privatisation des entreprises publiques, ont été reconnus par l'ancien gouverneur de la Banque centrale pendant cette période, Hossein Adeli, dans un entretien récent paru, en Iran, dans un ouvrage collectif : Bahmane Ahmadi (dir.),* Économie politique de la République islamique, *Téhéran, Gameh No, 2004 [en persan].*

Tableau 2 : La spoliation des déposants, 1989-1999 (en %)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Inflation : variation annuelle (en %)	17,4	8,9	20,7	24,4	22,9	35,2	60,0	23,2	17,3	20,0	20,1
Taux d'intérêt créditeur nominal (sur les dépôts à court terme)	6,0	6,5	6,5	7,5	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Taux d'intérêt créditeur en termes réels (sur les dépôts à court terme)	-11,4	-2,4	-14,2	-16,9	-14,9	-27,2	-52	-15,2	-9,3	-12	-12,1
Taux d'intérêt créditeur nominal (sur les dépôts à plus d'un an)	–	13,0	14,0	15,0	16,0	16,0	18,5	18,5	14	14	14
Taux d'intérêt créditeur en termes réels (sur les dépôts à plus d'un an)	–	4,1	-6,7	-9,4	-6,9	-19,2	-41,5	-4,7	-3,3	-6,0	-6,1

Sources : FMI, *Islamic Republic of Iran*, Staff Report, Washington (D. C.), FMI, 1998-2006 et *Bulletins de la Banque centrale de la République islamique d'Iran*, 1992-2006.

Tableau 3 : L'arbitraire monétaire des années 1990 en faveur des emprunteurs politiques, 1989-1997 (en %)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Inflation : variation annuelle (en %)	17,4	8,9	20,7	24,4	22,9	35,2	60,0	23,2	17,3
Taux d'intérêt débiteur nominal (sur les crédits à plus d'un an)	8,5	9,0	9,0	10,0	11,5	11,5	14,0	14,0	14,0
Taux d'intérêt débiteur en termes réels (sur les crédits à plus d'un an)	-8,9	0,1	-11,7	-14,4	-11,4	-23,7	-46,0	-9,2	-3,3

Sources : FMI, *Islamic Republic of Iran*, Staff Report, Washington (D. C.), FMI, 1998-2006 et *Bulletins de la Banque centrale de la République islamique d'Iran*, 1992-2006.

Tableau 4 : Persistance d'un régime de débiteurs toujours conforme aux intérêts des groupes industriels (et agricoles), mais désormais défavorable au capital commercial, 1997-1999 (en %)

	1997	1998	1999
Inflation : variation annuelle (en %)	17,3	20,0	20,1
Industrie (taux nominal sur les crédits à plus d'un an)	17	17	17
Industrie (taux réel sur les crédits à plus d'un an)	-0,3	-3,0	-3,1
Agriculture (taux nominal sur les crédits à plus d'un an)	13	13	13
Agriculture (taux réel sur les crédits à plus d'un an)	-4,3	-7,0	-7,1
Commerce et services (taux nominal sur les crédits à plus d'un an)	22	22	22
Commerce et services (taux réel sur les crédits à plus d'un an)	4,7	2	1,9

Sources : FMI, *Islamic Republic of Iran*, Staff Report, Washington (D. C.), FMI, 1998-2006 et *Bulletins de la Banque centrale de la République islamique d'Iran*, 1992-2006.

Ensuite, en ce qui concerne les institutions parapubliques, elles ont proliféré, dès les années 1980, dans le dessein officiel d'entreprendre des opérations caritatives, et, en réalité, pour se livrer à des activités à la fois industrielles, commerciales et financières. Mais c'est dans les années 1990 qu'elles se sont affirmées comme de véritables empires économiques[44]. Parmi ces institutions, les fondations religieuses occupent une place centrale. De ce point de vue, la « Fondation des déshéritées » (en persan : Bonyadeh Mostaz'afane va Djanbazane) constitue un cas emblématique de *la conversion des organisations religieuses en puissances monétaires et financières*. Cette fondation, qui compte près de 800 000 salariés, représente l'une des entités économiques les plus importantes du Moyen-Orient. Elle possède des milliers d'entreprises dans l'industrie, le commerce, l'agriculture, le tourisme ou encore le secteur aéronautique[45], l'ensemble de ses actifs s'élevant à

44. On peut citer, parmi ces fondations, la Fondation Panzdaheh khordade, la Fondation Shahide ou encore la Fondation Astaneh Ghodseh Razavi.
45. Elle est également engagée dans l'exportation de marchandises diverses (parmi lesquelles le pétrole, dont une partie « échappe », selon les autorités, au contrôle de la Compagnie nationale iranienne du pétrole).

plus de 15 milliards de dollars. Corrélativement, elle possède ses propres institutions financières consolidées en un immense conglomérat dénommé « l'Organisme de crédit de la fondation » (en persan, *Mo'assesseyeh Mali va E'tebariyeh Bonyade*), lequel occupe une place dominante au sein du système monétaire et financier informel, tout en possédant des participations importantes dans les grandes banques publiques. Ce qui lui confère un pouvoir monétaire démesuré au sein du système officiel. Au surplus, ses ramifications au sein des banques étatiques lui ont permis, à l'instar des institutions publiques évoquées plus haut, de s'emparer d'une fraction importante du crédit public, pour se glisser, par ce biais, dans la plupart des nouveaux champs de valorisation et de spéculation apparus dans les années 1990 – un engagement qui lui est d'autant plus aisé que, du fait des relations clientélistes qu'elle entretient avec une multitude de sphères de pouvoir (politique, économique et administratif), cette fondation détient un pouvoir d'influence et de pression tel qu'à titre d'exemple, depuis le début de la révolution, l'État a été impuissant à la soumettre à la contrainte de règlement de ses dettes fiscales[46].

Il y a, enfin, les groupes qui contrôlent la redistribution des contrats publics en Iran. Ces groupes, qui ont vu le jour notamment à partir du premier mandat présidentiel de A. A. Hashemi-Rafsandjani en 1989, possèdent une puissance économique gigantesque. Dirigés par les factions politiques assujetties à ce dernier (les « reconstructeurs »), ils possèdent un monopole de fait sur l'allocation des contrats publics, en particulier dans le secteur industriel et les services[47]. De surcroît, en tant que donneurs d'ordre, ces groupes assurent le financement d'une grande partie des projets sélectionnés dont la réalisation est attribuée soit au cercle de leurs favoris, soit (dans le cadre des compromis politiques internes au régime) aux entreprises affiliées aux autres factions du pouvoir politique[48].

46. Sur tous ces points afférents à cette fondation, on peut se référer à Suzanne Maloney, « Agents or Obstacles », art. cité ; Ali A. Saeidi, « Dislocation of the State and the Emergence of Factional Politics in Post-Revolutionary Iran », Political Geography, *21 (4), mai 2002, p. 525-546 ; et Ali A. Saeidi, « The Accountability of Para-governemental Organizations (bonyads) : The Case of Iranian Foundations »,* Iranian Studies, *37 (3), septembre 2004, p. 479-498.*

47. Un monopole, cependant, remis en question récemment par les puissances économiques issues de l'armée des pasdarans, dont l'emprise sur le champ économique s'est considérablement accrue, depuis l'accession, en juin 2005, de Mahmoud Ahmadi-Nejad à la présidence de la République.

48. Sur les modalités de redistribution de ces contrats publics parmi les différents groupes liés aux factions politiques, voir Fariborz Raïs-Dana, « Les intérêts économiques des factions », Farhangeh Tosseheh, *35-36, juin 1998, p. 2-8 [en persan].*

Ce pouvoir de financement sans équivalent (dû à leurs ramifications qui s'étendent jusqu'au sommet de la Banque centrale) rend l'accès aux contrats publics particulièrement attrayant, puisque les entreprises « élues » ont la quasi-garantie d'accéder aux flux de financement public bien avant la réalisation de leurs projets. Ce qui les incite à détourner[49] une grande part des moyens de financement étatiques ainsi acquis, sans subir, en retour, un contrôle véritable quant à la matérialisation effective de leurs obligations envers l'État et la société[50].

Les crises de crédit et de paiement comme rançon du triomphe d'un régime de créanciers : le tournant des années 2000

Au début des années 2000, le régime monétaire est marqué par deux transformations importantes. D'une part, survient une redistribution des faveurs au sein du groupe des « débiteurs politiques », c'est-à-dire des favorisés du régime. D'autre part, les nouveaux dominants au sein de ce groupe font basculer le régime monétaire vers un régime « de créanciers » (au sens financier cette fois, et même, plus précisément, au sens de Keynes). Certes, là où ils y parviennent, une fraction des grands débiteurs politiques, en particulier les grands groupes impliqués dans l'agriculture (entre 2002 et 2004 seulement) et l'industrie (en 2004 seulement), bénéficient de taux d'intérêt débiteurs légèrement favorables en termes réels (tableau 6), à l'inverse d'autres secteurs comme le commerce et les services qui, eux, se trouvent dorénavant soumis à un durcissement de la règle monétaire. Mais, comme le montre le tableau 6, certains des débiteurs politiques perdent très nettement les avantages qu'ils avaient obtenus jusqu'alors en matière d'accès au crédit. À l'opposé, le tableau 5 indique le passage vers un régime (monétaire et financier) de créanciers, qui véhicule, toutefois, une segmentation radicale entre déposants. Car même si, après 2000, les « petits épargnants » continuent à être, sinon ruinés comme avant, du moins lésés, les grands créanciers, en revanche, bénéficient désormais de taux créditeurs très avantageux, et donc particulièrement conformes à leurs intérêts (tableau 5). Cette mutation du régime monétaire est directement

49. Après avoir été longtemps ignoré par les recherches en langue persane, ce point est à présent ouvertement abordé en Iran par un nombre de publications de plus en plus important : voir, entre autres, Hassan Vafai, « La corruption financière dans les contrats publics », Ettelaateh Siassi Eghtessadi, *213-214, 2005, p. 164-173 [en persan].*

50. D'où le nombre particulièrement élevé de chantiers (publics) inachevés en Iran, estimé à plus de 100 000 en 2005.

liée aux effets du procès d'accumulation primitive du capital déclenché à partir des années 1980 et accéléré durant la décennie 1990 au bénéfice des grands groupes économiques et de leurs dirigeants. Désormais possesseurs d'importants actifs industriels, mais aussi monétaires et financiers (grâce à l'argent public capté et valorisé durant les périodes précédentes), ces derniers, soutenus par les reconstructeurs et les réformistes, explorent de nouveaux espaces de valorisation du capital. C'est pourquoi ils se muent en prêteurs et sont désormais désireux d'une hausse des taux d'intérêt créditeurs, laquelle s'est d'ailleurs esquissée à l'orée des années 2000. À cet effet, ils ont bâti des organisations bancaires et financières privées[51] qui orientent l'essentiel de leurs avances vers deux séries d'emprunteurs principaux : d'un côté, les entreprises appartenant à leurs propres holdings industriels et financiers, de l'autre, l'État[52], qui est à la fois en quête de nouvelles sources de financement, parce que confronté à une dette publique croissante, et qui présente, cependant, une « garantie de remboursement » que les emprunteurs privés (en d'autres mots, la majeure partie de la société) ne possèdent guère aux yeux de ces nouveaux créanciers.

L'infléchissement du régime monétaire, à l'origine de la formation d'un véritable capital bancaire et financier désormais relativement autonome à l'égard du pouvoir politique[53], a été lourd de conséquences sociales. Il a, en effet, projeté une grande partie des sociétaires vers des pénuries intenses de liquidité, dues à deux séries de facteurs intimement liés. En premier lieu, il y a, de la part des banques publiques, la poursuite de la redistribution patrimoniale de la monnaie officielle à l'avantage des seuls favoris du régime et des grandes administrations. Elle se traduit, on l'a

51. Tel est, par exemple, l'itinéraire qu'a emprunté le plus grand constructeur automobile du Moyen-Orient, l'entreprise étatique Iran-Khodro. Elle assure, partiellement, à partir d'une fraction de ses recettes, le financement de certaines administrations politiques, entre autres, celle du guide, de la présidence de la République, ou encore du Parlement. En échange de ces « dons », elle a arraché des concessions considérables à ces institutions, parmi lesquelles le droit, acquis en 2000, de fonder sa propre banque : il s'agit de la banque Parsian, l'une des premières banques commerciales – et « privées » – de l'Iran postrévolutionnaire qui s'est métamorphosée, entre-temps, en l'une des plus grandes banques iraniennes, dotée d'un pouvoir monétaire incomparable au sein du système monétaire et bancaire officiel.

52. Qu'ils financent, entre autres, en souscrivant aux obligations publiques, mais à des taux d'intérêt singulièrement élevés qui alourdissent grandement la dette de celui-ci.

53. Cf. Ramine Motamed-Nejad, « Régimes monétaires, rapports de pouvoir et métamorphoses du capitalisme en Iran, 1989-2006 », dans Elsa Lafay de Micheaux, Éric Mulot et Pepita Ould-Ahmed (dir.), Institutions et Développement. La fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement, *Rennes, PUR, 2007, p. 209-230.*

spécifié dans les pages précédentes, par la monopolisation de l'argent public par une minorité de débiteurs politiques, et, du même coup, par le rejet de la majorité non privilégiée des agents économiques hors du système monétaire et financier officiel. En second lieu, ce rationnement du crédit public se double, on vient de l'expliciter, du rationnement des moyens de financement dispensés par les grandes banques privées : celles-ci ne finançant que l'État et les entreprises appartenant à leurs propres conglomérats. Il s'ensuit *un étranglement du crédit bancaire endogène aux intérêts et aux conduites captatrices des grandes puissances publiques et privées, à l'origine d'une véritable crise de crédit et de liquidité pour la plupart des agents économiques.*

Tableau 5 : Émergence d'un régime de créanciers assis sur une segmentation interne aux déposants : l'évolution du taux d'intérêt créditeur (annuel) entre 2000 et 2004 (en %)

	2000	2001	2002	2003	2004
Inflation : variation annuelle (en %)	12,6	11,4	15,8	15,6	15,2
Taux d'intérêt créditeur nominal (sur les dépôts à court terme)	8,0	7,0	7,0	7,0	7,0
Taux d'intérêt créditeur en termes réels (sur les dépôts à court terme)*	-4,6	-4,4	-8,8	-8,6	-8,2
Taux d'intérêt créditeur nominal (sur les dépôts à deux ans)	15	17	17	17	17
Taux d'intérêt créditeur en termes réels (sur les dépôts à deux ans)	2,4	5,6	1,2	1,4	1,8

Sources : FMI, *Islamic Republic of Iran*, Staff Report, Washington (D. C.), FMI, 1998-2006 et *Bulletins de la Banque centrale de la République islamique d'Iran*, 1992-2006.

* Dans le cas de l'Iran, l'évolution différentielle des taux d'intérêt créditeurs, selon la durée respective des dépôts, est un indicateur fiable de la situation économique et sociale des diverses classes de déposants : car, à partir de la fin des années 1990, les couches défavorisées de la population (en particulier les ouvriers et les paysans), ainsi que l'immense partie de la classe moyenne, sont confrontées à la conjonction des arriérés de salaire et de l'érosion de leur pouvoir d'achat (due à la permanence de l'inflation, doublée de la désindexation des salaires nominaux). En sorte qu'en raison de cette détérioration de leur condition de vie ces catégories sociales sont tout simplement dans l'impossibilité de former des dépôts à long terme. Aussi, le plus souvent plongées dans les méandres de l'endettement auprès du système monétaire et financier informel, ne peuvent-elles, au mieux, que constituer des dépôts à très court terme bien dérisoires. De fait, les dépôts à long terme appartiennent, pour l'essentiel, à une oligarchie industrielle et financière restreinte, formée par les dirigeants et les cadres supérieurs des grands groupes évoqués au long de ce texte.

Tableau 6 : Le durcissement de la règle monétaire au détriment des grands débiteurs politiques : les taux d'intérêt débiteurs (annuels) entre 2000 et 2004 (en %)

	2000	2001	2002	2003	2004
Inflation : variation annuelle (en %)	12,6	11,4	15,8	15,6	15,2
Industrie (taux nominal sur les crédits à plus d'un an)	17	16	16	16	15
Industrie (taux réel sur les crédits à plus d'un an)	4,4	4,6	0,2	0,4	-0,2
Agriculture (taux nominal sur les crédits à plus d'un an)	13	14	13	13,5	13,5
Agriculture (taux réel sur les crédits à plus d'un an)	0,4	2,6	-2,8	-2,1	-1,7
Commerce et services (taux nominal sur les crédits à plus d'un an)	22	23,5	22,5	21,5	21,5
Commerce et services (taux réel sur les crédits à plus d'un an)	9,4	12,1	6,7	5,9	6,3

Sources : FMI, *Islamic Republic of Iran*, Staff Report, Washington (D. C.), FMI, 1998-2006 et *Bulletins de la Banque centrale de la République islamique d'Iran*, 1992-2006.

Tableau 7 : Augmentation continue des dettes non soldées des secteurs public et privé, 1989-2002 (en milliards de rials)

Secteur	1989	1993	1994	1995
Public	12 553	26 417	33 450	44 978
Privé	9 697,5	30 575	37 720	46 939

Secteur	1999	2000	2001	2002
Public	91 464	86 222	100 488	131 483
Privé	137 913	180 871	242 543	327 073

Source : Organisme national chargé de la Gestion et de la Planification, *Rapport sur le bilan d'un quart de siècle de la République islamique d'Iran (1979-2004)*, Téhéran, août 2004, p. 58.

La sélectivité de l'accès au crédit conduit logiquement les agents qui en sont les défavorisés à des difficultés de paiement croissantes et, ce faisant, nourrit une crise de paiement rampante qui se diffuse, invinciblement, à l'ensemble de l'économie. Au surplus, l'inégalité dans l'accès au crédit se double d'une inégalité face à la contrainte de paiement. Sans surprise, se cumulent, d'un côté, les privilèges (dans l'accès au crédit et dans l'application « coulante » de la contrainte de paiement), de l'autre, les exclusions et les restrictions. Ainsi, *pour la grande majorité des firmes, privées d'accès au crédit bancaire et à la monnaie officielle, le non-paiement des dettes (salariale, commerciale, financière, ou encore fiscale) est un choix subi et contraint, et souvent justiciable de poursuites sévères ; a contrario, pour une autre partie des entreprises, mais aussi des institutions publiques et des fondations religieuses mentionnés ci-dessus, le non-paiement est une attitude intentionnelle et, pourtant, tolérée par une faveur politique et juridique spéciale.* Cette conduite est délibérée car, pour ces groupes, le non-paiement est l'opérateur d'un transfert de richesses et de revenus de la part des créanciers (monétaires) en leur faveur. Mais quels que soient les mobiles qui lui donnent corps, le non-paiement s'est progressivement transmis, en chaîne, à une grande partie des agents économiques, pour exposer la plupart des circuits de transaction à des pénuries de numéraire. Cela a incité, en retour, une part croissante des firmes non privilégiées à recourir au *crédit interentreprises*. Or le point important est que les effets de la généralisation du non-règlement se totalisent fatalement sur l'État. Il s'avère dans l'incapacité de collecter la totalité de l'impôt, notamment dû par les institutions publiques et parapubliques abordées plus haut. Ce qui nourrit l'érosion de ses recettes fiscales et entretient *la crise des finances publiques qui se donne désormais comme endogène aux structures et aux comportements prédateurs des dominants*. C'est pourquoi l'État a privilégié, à son tour, le non-paiement d'une fraction de ses dettes – les retraites[54], les subventions pourtant promises par le Budget, ou encore sa dette, désormais colossale, à l'égard de la Banque centrale. Enfin, en ce qui concerne les salariés (du secteur étatique, mais aussi privé), ils sont confrontés à des arriérés de salaire récurrents que recouvrent les dettes non réglées des secteurs public et privé (tableau 7). Aussi, évincés, de surcroît, de tout accès au crédit bancaire, se tournent-ils fatalement vers

54. De ce point de vue, une part importante des arriérés de retraite dus par l'État, au titre de la période antérieure à l'année 2000, n'a toujours pas été réglée par celui-ci. À ces arriérés s'ajoutent les impayés de salaire envers les forces armées, comme le soulignent les quotidiens iraniens : Aftabeh Yazde, *2 décembre 2003, 1102, p. 1 ; et* Entehkhabe, *1er février 2004, 1387, p. 4.*

le crédit informel que dispensent les caisses de bienfaisance – en fait usuraires – dont on a étudié l'éclosion dans la première partie de cette contribution. Et dans la mesure où des pans entiers de ces quasi-banques se livrent, de plus en plus, à l'extorsion des dépôts préalables qu'elles exigent aux emprunteurs, ces derniers se trouvent alors victimes d'une dynamique chronique de spoliation de leurs dépôts[55].

Avant de clore cette partie, il importe de placer l'accent sur deux séries de conclusions principales. Tout d'abord, il résulte des indications précédentes que, depuis le début des années 1990, la société iranienne a été le théâtre d'un véritable procès de pillage des actifs et des revenus (*via* le non-paiement des salaires notamment) de la part des grandes puissances économiques (publiques, parapubliques et privées). Ensuite, et pour autant, il importe d'éviter les pièges de l'économisme : les racines de ce processus ne peuvent être cernées à l'aune du seul mobile d'enrichissement de ses instigateurs. Pour ces puissances, liées aux diverses composantes du pouvoir politique, il s'agit avant tout de se doter d'un capital économique, d'un « trésor », apte à satisfaire leurs multiples clientèles économique, administrative et politique, selon des relations de dons-contre-dons. Dans ce procès d'appropriation-concession des actifs et des pouvoirs, la monnaie joue, on l'a observé, une médiation centrale que révèlent, entre autres, l'interruption (en 1995) de l'unification des changes multiples instaurée en 1993 (et finalement rétablie en 2002), la monopolisation du crédit public par les grands groupes et son corollaire, les pénuries de crédit et de liquidité pour l'immense majorité du corps social, l'édification de régimes monétaires (d'abord un régime de débiteurs et ensuite de créanciers) acquis aux intérêts des grands débiteurs-créanciers politiques et, enfin, la différenciation des sociétaires devant la contrainte de paiement.

La totalisation des crises monétaires sur l'ordre politique

Deux séries de conclusions principales émergent de cette investigation. En premier lieu, ce texte a tenté de mettre au jour le rôle décisif des détenteurs du pouvoir politique dans la génération et l'imposition d'un ordre monétaire conforme aux intérêts des groupes politiques et économiques hégémoniques. Pour ce faire, on a placé l'accent sur les mécanismes

55. Les fondements de la crise ainsi déclenchée par ces établissements de crédit informel ont été scrutés par le quotidien Aftabeh Yazde *: « La crise des caisses de prêt sans intérêt », 1349, 16 octobre 2004, p. 6.*

Tableau 8 : Monnaie, pouvoir et politique en Iran, 1979-2005

	1979-1988	1989-2005
Métamorphoses des institutions juridiques et politiques	L'institutionnalisation, en 1979, de la fonction de guide comme détenteur à la fois de l'autorité religieuse et de l'autorité politique ; assujetissement du pouvoir judiciaire aux pouvoirs politique et religieux ; création en 1988 du Conseil de discernement chargé de trancher les conflits entre le Conseil des gardiens et le Parlement	Révision de la Constitution en 1989, renforçant les pouvoirs du guide d'une part, de l'autre ceux du président (en l'occurrence A. A. Hashemi-Rafsandjani entre 1989 et 1997), qui obtient la suppression du poste de Premier ministre et la direction du gouvernement
Évolution du système politique, exacerbation des conflits politiques et/ou formation de compromis autour d'intérêts politiques et économiques différenciés, cristallisés par la monnaie	Révolution de février 1979 ; conflits politiques récurrents déchirant les deux factions principales du régime politique : les radicaux et les conservateurs ; domination de la faction radicale au sein du Parlement et du gouvernement de M.-H. Moussavi (1981-1989) ; opposition quasi systématique des conservateurs (qui contrôlent le Conseil des gardiens) aux projets économiques gouvernementaux, parmi lesquels la réforme bancaire de juin 1979 et le projet d'abolition de l'usure et de l'intérêt (1983) qui, finalement, furent tout simplement contournés par les conservateurs ; compromis autour d'une norme monétaire duale	Fin de la guerre Iran-Irak en août 1988, mort de l'ayatollah Khomeyni en juin 1989 ; accession au pouvoir d'une nouvelle coalition politique regroupant les anciens radicaux et une partie de ces derniers, désormais dénommés pragmatiques, sous l'égide de A. A. Hashemi-Rafsandjani (président de la République entre 1989 et 1997) ; arrivée au pouvoir des réformistes en 1997, sacre du président réformiste M. Khatami (1997-2005) ; victoire des conservateurs aux élections présidentielles de juin 2005 (nouveau président : M. Ahmadi-Nejad) Apparition de puissants groupes économiques émanant des fondations religieuses, des ministères (du pétrole, de l'industrie, des transports...), des forces armées (l'armée régulière, les pasdarans), de l'industrie (comme l'usine automobile Iran-Khodro), dotés d'un pouvoir d'influence et de pression considérable
Nature du système de pouvoir	À dominante charismatique	Primat de la nature désormais patrimoniale du système de pouvoir, fondé sur la redistribution des actifs et des pouvoirs politique, administratif et économique aux favoris, sur le mode du clientélisme

Réformes économiques	Réformes bancaire et monétaire de juin 1979 et d'août 1983 relatives, respectivement, à la nationalisation des banques (réformes tolérant la finance informelle) et à l'élimination (purement formelle et non réelle) de l'usure	Les réformes amorcées à partir de 1990 : « libéralisation économique », privatisation des entreprises publiques, réouverture des marchés financiers, ajustement structurel, et récurrence des politiques de stabilisation macro-économique (1990, 1994, 1998-2000, 2002)
Doctrine économique officielle	Étatisme	Libéralisme économique
Médiation de la monnaie	Enjeu de conflits politiques, économiques et sociaux et, corrélativement, opérateur des compromis politiques, économiques et sociaux : la monnaie comme médium de pouvoir. Des efforts tournés vers l'islamisation des pratiques monétaires à la monétisation des pratiques politiques et religieuses (*via*, entre autres, la conversion des fondations religieuses en puissances économiques, financières et monétaires prédatrices)	
Mode d'expression de l'arbitraire monétaire	Imposition de *la* monnaie des dominants à travers la surévaluation du rial officiel et la sous-évaluation de la monnaie nationale sur les marchés de change parallèles : formation d'une norme monétaire duale ; taux d'intérêt débiteurs prohibitifs au sein du système informel	Triomphe d'un régime monétaire favorable aux débiteurs-créanciers politiques ; redistribution patrimoniale du crédit public et segmentation du corps social face à la contrainte de paiement
Formes des crises monétaires et financières	Permanence de la haute inflation sur les marchés parallèles de biens, début de crise monétaire et financière (20-21 août 1988) réglée par l'intervention de la Banque centrale, contrainte de soutenir, le 22 août 1988, le dollar sur les marchés parallèles de devises	Crise de change (1995) et crise inflationniste de 1994-1995 ; crises de paiement depuis 2000, nées des pénuries de liquidité infligées par les puissances captatrices à la société ; crises chroniques de la finance informelle (spoliation des déposants) ; crises de crédit et de financement pour les couches sociales évincées de tout accès au crédit
Ordre monétaire	Fondé sur la complémentarité entre le système monétaire officiel et le système informel : émission de monnaies scripturales dans le système monétaire et financier informel ; des monnaies privées qui, loin d'affaiblir le monopole de la monnaie nationale comme moyen de paiement universel, permettent à l'inverse d'en pallier les pénuries au sein des circuits officiels	

selon lesquels une grande partie des conflits, mais aussi des compromis, politiques et économiques se sont totalisés sur les éléments constitutifs de l'ordre monétaire. C'est ainsi qu'il importe d'interpréter les efforts constants accomplis par les différentes factions du régime politique en Iran dans le sens de l'instauration de dispositifs monétaires successifs adéquats aux intérêts des clientèles économiques et sociales dont elles sont, respectivement, les porteurs. À cet égard, on a vu les radicaux s'ériger (en vain) en garants des droits monétaires des couches sociales défavorisées, tandis que les conservateurs orientaient le droit d'émission et la norme monétaire vers les intérêts du capital commercial et marchand (1979-1988). Par la suite, les reconstructeurs et les réformistes ont déployé, successivement, un large soutien au capital industriel, en façonnant, à travers l'édification d'un régime de débiteurs (1989-1999), la règle monétaire à son avantage, avant de diriger (à partir de 2000) l'ordre monétaire vers les intérêts des grands créanciers (le capital bancaire et le capital financier) issus du procès d'accumulation primitive du capital mis en mouvement dans les années 1990. Ce faisant, au travers de leurs usages différenciés de la monnaie, les diverses strates du pouvoir (politique, économique et monétaire) ont, du même coup, imprimé leur empreinte à l'évolution du capitalisme iranien.

En second lieu, de ces différentes phases de recomposition ininterrompue de l'ordre monétaire la majorité du tissu social fut tout simplement exclue, en raison notamment de l'essence patrimoniale du système de pouvoir en Iran. Il est permis de penser, cependant, que, même dans les totalités patrimoniales, lors des crises monétaires larvées ou ouvertes qui traversent la société, les groupes sociaux majoritaires, mais dominés, peuvent faire irruption sur la scène politique, pour y exprimer leur exaspération face au piétinement de leurs droits monétaires. Peut-être est-ce ainsi qu'il conviendrait d'appréhender les bouleversements récents de l'ordre politique en Iran, lors des élections présidentielles de juin 2005. On pourrait entrevoir, en effet, dans l'échec cinglant infligé en l'espace de deux tours aux réformistes d'abord, aux reconstructeurs ensuite, bien moins l'expression d'une adhésion quelconque au programme politique et économique du président conservateur élu pendant ces élections que la voix d'une communauté qui affirme, entre autres, son indignation envers son rejet hors du système monétaire officiel, à l'égard du non-paiement d'une partie de ses créances monétaires – créances dévalorisées, au surplus, par la permanence de l'inflation –, ou encore vis-à-vis de la spoliation de ses dépôts par les maîtres des caisses de bienfaisance. En cette remontée sourde, mais politiquement dévastatrice, du monétaire au cœur du système de pouvoir consiste aussi la nature politique de la monnaie en Iran.

Références bibliographiques

Ahmadi (Bahmane) (dir.), *Économie politique de la République islamique*, Téhéran, Éditions Gameh No, 2004 [en persan].

Alizadeh (Parvin) (ed.), *The Economy of Iran. Dilemmas of an Islamic State*, Londres, Tauris, 2000.

Amirahmadi (Houshang), « Economic Costs of the War and the Reconstruction in Iran », dans Cyrus Bina et Hamid Zangeneh (eds), *Modern Capitalism and Islamic Ideology in Iran*, Londres, Saint Martin's Press, 1992, p. 13-48.

Amuzegar (Jahangir), « The Iranian Economy before and after the Revolution », *Middle East Journal,* 46 (3), été 1992, p. 413-425.

Amuzegar (Jahangir), *Iran's Economy under the Islamic Republic*, Londres, Tauris, 1993.

Arjomand (Said Amir), *The Turban for the Crown. The Islamic Revolution in Iran*, Oxford, Oxford University Press, 1988.

Arjomand (Said Amir), « Millennial Beliefs, Hierocratic Authority, and Revolution in Shi'ite Iran », dans Said Amir Arjomand (ed.), *The Political Dimensions of Religion*, New York (N. Y.), State University of New York Press, 1993, p. 219-239.

Ashraf (Ahmad), « Theocracy and Charisma : New Men of Power in Iran », *International Journal of Politics, Culture and Society*, 4 (1), 1990, p. 113-152.

Bashiriyeh (Hossein), *The State and Revolution in Iran*, Londres, Saint Martin's Press, 1982.

Bashiriyeh (Hossein), *Les Obstacles au développement politique en Iran*, Téhéran, Éditions Gameh No, 2002 [en persan].

Behdad (Sohrab), « Foreign Exchange Gap : Structural Constraints, and the Political Economy of Exchange Rate Determination in Iran », *International Journal of Middle East Studies*, 20 (1), janvier 1988, p. 1-21.

Behdad (Sohrab), « A Disputed Utopia : Islamic Economics in Revolutionary Iran », *Comparative Studies in Society and History*, 36 (4), octobre 1994, p. 775-813.

Behdad (Sohrab), « The PostRevolutionary Economic Crisis », dans Saeed Rahnema et Sohrab Behdad (eds), *Iran after the Revolution. Crisis of an Islamic State*, Londres, Tauris, 1995, p. 97-128.

Behdad (Sohrab), « From Populism to Economic Liberalism : The Iranian Predicament », dans Parvin Alizadeh (ed.), *The Economy of Iran. Dilemmas of an Islamic State*, Londres, Tauris, 2000, p. 100-145.

Djamchidi (Abolghassem), *Systèmes financiers et politique monétaire en Iran*, Téhéran, Éditions Rassa, 2003 [en persan].

EHSANI (Kaveh), « "Tilt but Don't Spill" : Iran's Development and Reconstruction Dilemma », *Middle East Report*, 191, novembre-décembre 1994, p. 16-21.

FARZIN (Hossein), « Foreign Exchange Reform in Iran : Badly Designed, Badly Managed », *World Development*, 23 (6), 1995, p. 987-1001.

Fonds monétaire international (FMI), *Islamic Republic of Iran*, Staff Report, Washington (D. C.), FMI, 1998-2006.

HAKIMIAN (Hassan) et KARSHNAS (Massoud), « Dilemmas and Prospects for Economic Reform and Reconstruction in Iran », dans Parvin Alizadeh (ed.), *The Economy of Iran. Dilemmas of an Islamic State*, Londres, Tauris, 2000, p. 29-62.

HASSANI (Fahezeh), « Les méfaits sociaux des caisses de bienfaisance : légaliser le marché informel de la monnaie », *Tchechme Andazeh Iran*, 35, janvier-février 2005, p. 134-139 [en persan].

HOURCADE (Bernard) et KHOSROKHAVAR (Farhad), « La bourgeoisie iranienne ou le contrôle de l'appareil de spéculation », *Revue Tiers-Monde*, 31 (124), octobre-décembre 1990, p. 877-898.

KARSHENAS (Massoud) et PESARAN (Hashem), « Economic Reform and the Reconstruction of the Iranian Economy », *Middle East Journal*, 49 (1), hiver 1995, p. 89-111.

KATOUZIAN (Homa), « Shi'ism and Islamic Economics : Sadr and Bani Sadr », dans Nikki R. Keddie (ed.), *Religion and Politics in Iran. Shi'ism from Quietism to Revolution*, New Haven (Conn.), Yale University Press, 1983, p. 145-165.

KAZEMI (Farhad), « Models of Iranian Politics, the Road to the Islamic Revolution, and the Challenge of Civil Society », *World Politics*, 47 (4), juillet 1995, p. 555-574.

KAZEMI (Farhad), « Civil Society and Iranian Politics », dans Augustus Richard Norton (ed.), *Civil Society in the Middle East*, tome 2, Leiden, E. J. Brill, 1996, p. 119-152.

KECHAVARZIAN (Aranghe), « Le Bazar de Téhéran : permanence ou rupture ? », *Goftehgou*, 41, février 2005, p. 11-47 [en persan].

KEYNES (John Maynard), *Essais sur la monnaie et l'économie*, Paris, Petite Bibliothèque Payot, 1971.

LAUTENSCHLAGER (Wolfgang), « The Effects of an Overvalued Exchange Rate on the Iranian Economy, 1979-1984 », *International Journal of Middle East Studies*, 18 (1), février 1986, p. 31-52.

LORDON (Frédéric), « La légitimité au regard du fait monétaire », *Annales. Histoire, sciences sociales*, 55 (6), novembre-décembre 2000, p. 1343-1360.

LORDON (Frédéric) et ORLÉAN (André), « Genèse de l'État et genèse de la monnaie : le modèle de la *potentia multitudinis* », dans Yves Citton et Frédéric Lordon (dir.), *Spinoza et les sciences sociales. De la puissance*

de la multitude à l'économie des affects, Paris, Éditions Amsterdam, coll. « Caute ! », 2008, p. 127-170.

Maloney (Suzanne), « Agents or Obstacles ? Parastatal Foundations and Challenges for Iranian Development », dans Parvin Alizadeh (ed.), *The Economy of Iran. Dilemmas of an Islamic State*, Londres, Tauris, 2000, p. 145-176.

Mazarei (Adnan), *The Iranian Economy under the Islamic Republic. Institutional Change and Macroecomic Performance (1979-1990),* University of California (UCLA), Document de travail, 616, mai 1991, 40 p.

Milani (Mohsen M.), « The Evolution of the Iranian Presidency : From Bani Sadr to Rafsandjani », *British Journal of Midde Eastern Studies*, 20 (1), 1994, p. 83-97.

Motamed-Nejad (Ramine), « Régimes monétaires, rapports de pouvoir et métamorphoses du capitalisme en Iran, 1989-2006 », dans Elsa Lafay de Micheaux, Éric Mulot et Pepita Ould-Ahmed (dir.), *Institutions et développement. La fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2007, p. 209-230 .

Motamed-Nejad (Ramine), « Ordre monétaire, pouvoir patrimonial et crises de paiement en Russie postsoviétique, 1992-1998 », dans Bruno Théret (dir.), *La Monnaie dévoilée par ses crises,* volume 2 : *Crises monétaires en Russie et en Allemagne au xxe siècle*, Paris, Éditions de l'EHESS, 2008, p. 117-151.

Orléan (André), « Monnaie, séparation marchande et salariat », dans Frédéric Lordon (dir.), *Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme*, Paris, Presses de Sciences Po, 2008.

Orléan (André), « Crise de souveraineté et crise monétaire : l'hyperinflation allemande des années 1920 », dans Bruno Théret (dir.), *La Monnaie dévoilée par ses crises,* volume 2 : *Crises monétaires en Russie et en Allemagne au xxe siècle*, Paris, Éditions de l'EHESS, 2008, p. 187-219.

Ould-Ahmed (Pepita), « Les formes du politique dans les « *Clubs de troc* » en Argentine », *Recherches & Régulation Working Papers*, RR Working Paper 1, Série MF, janvier 2008, 19 p.

Ould-Ahmed (Pepita), « Monnaie des économistes, argent des anthropologues : à chacun le sien ? », dans Évelyne Baumann, Laurent Bazin, Pepita Ould-Ahmed, Pascale Phelinas, Monique Selim et Richard Sobel (dir.), *L'Argent des anthropologues, la monnaie des économistes*, Paris, L'Harmattan, coll. « Questions contemporaines », 2008.

Pesaran (Hashem), « The Iranian Foreign Exchange Policy and the Black Market for Dollars », *International Journal of Middle East Studies*, 24 (1), février 1992, p. 101-125.

PESARAN (Hashem), « Economic Trends and Macroeconomic Policies in PostRevolutionary Iran », dans Parvin ALIZADEH (ed.), *The Economy of Iran. Dilemmas of an Islamic State*, Londres, Tauris, 2000, p. 63-99.

RAHNEMA (Saeed) et BEHDAD (Sohrab), *Iran after the Revolution. Crisis of an Islamic State*, Londres, Tauris, 1995.

RAHNEMA (Ali) et NOMANI (Farhad), *The Secular Miracle. Religion, Politics and Economic Policy in Iran*, Londres, Zed Books, 1990.

RAÏS-DANA (Fariborz), « Les intérêts économiques des factions », *Farhangeh Tosseheh*, 35-36, juin 1998, p. 2-8 [en persan].

ROY (Olivier), *L'Échec de l'Islam politique*, Paris, Seuil, 1992.

SAEIDI (Ali A.), « Dislocation of the State and the Emergence of Factional Politics in PostRevolutionary Iran », *Political Geography*, 21 (4), mai 2002, p. 525-546.

SAEIDI (Ali A.), « The Accountability of Para-governemental Organizations (bonyads) : The Case of Iranian Foundations », *Iranian Studies*, 37 (3), septembre 2004, p. 479-498.

THÉRET (Bruno), *Régimes économiques de l'ordre politique. Esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'État*, Paris, PUF, 1992.

THÉRET (Bruno), « La monnaie au prisme de ses crises d'hier et d'aujourd'hui », dans Bruno Théret (dir.), *La Monnaie dévoilée par ses crises,* volume 1: *Crises monétaires d'hier et d'aujourd'hui*, Paris, Éditions de l'EHESS, 2008, p. 17-74.

TURNER (Bryan S.), « Capitalism and Feudalism : Iran », dans Bryan S. Turner, *Capitalism and Class in the Middle East. Theories of Social Change and Economic Development*, Londres, Heinemann Educational Books, 1984, p. 153-189.

VAFAI (Hassan), « La corruption financière dans les contrats publics », *Ettelaateh Siassi Eghtessadi*, 213-214, 2005, p. 164-173 [en persan].

VAKILI-ZAD (Cyrus), « Continuity and Change : The Structure of Power in Iran », dans Cyrus Bina et Hamid Zangeneh (eds), *Modern Capitalism and Islamic Ideology in Iran*, Londres, Saint Martin's Press, 1992, p. 13-48.

WEBER (Max), *Sociologie du droit,* Paris, PUF, coll. « Recherches politiques », 1986.

WEBER (Max), *Économie et société,* tome 1 : *Les Catégories de la sociologie ;* tome 2 : *L'Organisation et les puissances de la société dans leur rapport avec l'économie,* Paris, Pocket, coll. « Agora », 1995.

Chapitre 6

LE TRUST, FONDEMENT JURIDIQUE DU CAPITALISME PATRIMONIAL

Sabine Montagne

Introduction

La présente contribution vise à montrer l'intérêt de prendre en compte le droit dans une analyse économique institutionnelle du type de celle produite par la théorie de la régulation. À partir du diagnostic initial sur le rôle des fonds de pension américains dans la macro-économie fordiste, il s'agit d'éclairer leur évolution récente en introduisant un paramètre jusqu'ici peu exploité : l'effet des règles juridiques sur les comportements économiques. L'analyse consiste à suivre les transformations de la forme juridique utilisée pour gérer l'épargne financière des salariés, le trust. Outil traditionnel du droit anglo-américain pour déposséder un bénéficiaire placé sous curatelle, le trust reproduit cette asymétrie structurelle lorsqu'il est utilisé dans les dispositifs d'épargne salariale. La libéralisation financière des années 1970-1980 va certes construire une définition libérale de l'investisseur financier mais sans renoncer pour autant à cette inféodation des salariés. Il en résulte une situation salariale hybride, exposée aux risques financiers conformément à la figure de l'investisseur averti, mais bridée dans ces choix, selon l'héritage du trust. De manière duale, il en résulte simultanément pour les intermédiaires financiers une position avantageuse : l'immobilisation de l'épargne salariale dans le trust leur confère la maîtrise de la liquidité sur les marchés financiers sans qu'ils aient à prendre les risques financiers associés.

Cette analyse juridico-économique, en explorant l'origine juridique du statut salarial dans les dispositifs d'épargne financière, aide à comprendre la teneur de la domination de la finance sur le rapport salarial. Le trust constitue l'impensé du pouvoir de la finance.

Une thématique régulationniste

L'articulation entre rapport salarial et finance est une thématique régulationniste classique. Les différentes tentatives de caractérisation du régime macro-économique des années 1980-2000[1] ont abouti à la mise en évidence de la prééminence de la finance sur les autres formes institutionnelles et à la description d'un nouveau rapport salarial « financiarisé[2] », par opposition à celui du régime fordiste[3]. Critiques ou optimistes, ces analyses convergent toutefois sur la place centrale de l'épargne, et de l'épargne salariée en particulier, dans la dynamique économique contemporaine. Côté finance, la littérature sur le gouvernement d'entreprise expose les enjeux de la nouvelle gouvernance impulsée par les nouveaux acteurs financiers, les investisseurs institutionnels. La puissance de ces investisseurs est en mesure d'imposer un alignement des stratégies d'entreprise sur le modèle de la valeur pour l'actionnaire[4]. Entravant la liberté de gestion des dirigeants, ce modèle limite également l'expression des autres parties prenantes à l'entreprise. Côté rapport salarial, la baisse du pouvoir des salariés, en particulier du pouvoir syndical, qui caractérise le déclin du

1. *Cf. Michel Aglietta,* Régulation et crises du capitalisme, *Paris, Odile Jacob, 1997 [1re éd. 1976] ; Robert Boyer, « Is a Finance-led Growth Regime a Viable Alternative to Fordism ? A Preliminary Analysis »,* Economy and Society, *29 (1) février 2000 ; François Chesnais (dir.),* La Mondialisation financière, genèse, coût et enjeux, *Paris, Syros, 1996 ; Frédéric Lordon,* Fonds de pension, pièges à cons, *Paris, Raisons d'agir, 2000.*
2. *Au sens où une partie de la rémunération salariale est indexée au marché financier (actionnariat salarié, stock options, fonds de pension). Il s'établit à partir des années 1980-1990, d'abord aux États-Unis et sous certaines formes en France, au travers essentiellement d'un accroissement de la rémunération variable des salariés, indexée sur les performances économiques et boursières de l'entreprise (primes, épargne salariale), ainsi que d'un accroissement de l'épargne financière des ménages, notamment sous la forme d'une épargne retraite qui vient partiellement remplacer les contributions au système de retraite public par répartition.*
3. *Michel Aglietta,* Régulation et crises du capitalisme, op. cit. *; Robert Boyer,* La Théorie de la régulation : une analyse critique, *Paris, La Découverte, coll. « Agalma », 1986.*
4. *Frédéric Lordon, « La "création de valeur" comme rhétorique et comme pratique. Généalogie et sociologie de la "valeur actionnariale" »,* L'Année de la régulation, *4, 2000 ; Michel Aglietta et Antoine Rebérioux,* Dérives du capitalisme financier, *Paris, Albin Michel, 2004.*

fordisme, est renforcée par le pouvoir des ces actionnaires financiers. La représentation de l'entreprise qu'ils parviennent à imposer à toutes les parties ne fait aucune place aux relations salariales si ce n'est en terme de coûts et de menaces pour la continuité productive[5]. Dans ces conditions, il reviendrait alors aux salariés soit de se ressaisir du pouvoir actionnarial que leur confère leur épargne financière, soit, selon la thèse opposée, de combattre radicalement tout pouvoir actionnarial.

Le thème de l'articulation entre rapport salarial et finance, dans l'analyse régulationniste, ne surgit cependant pas de l'actualité des années postérieures à la déréglementation financière. L'importance de l'épargne salariée est identifiée par l'analyse régulationniste dès son origine. Dès 1976, Aglietta propose une lecture critique de cette épargne placée dans les fonds de pension en insistant sur la mise à distance des salariés, voire leur spoliation, que produit l'organisation de la gestion financière américaine[6] L'auteur impute la cause de cette spoliation à la médiation des gérants[7].

Le dispositif fonds de pension ainsi décrit institue une séparation entre la finalité de l'épargne, que pourrait souhaiter lui assigner le salarié, et les modalités effectives de la gestion de cette épargne. Et ceci justement parce qu'il s'agit d'une épargne salariée, située dans le rapport salarial. La perspective est ici symétrique de celle de l'analyse marxienne du travail salarié : « le salarié se définit non pas par l'identité [...] entre le produit de son travail et ses ressources, mais précisément par *l'absence* de relation entre ces deux variables[8] ». Le rapport salarial financiarisé serait alors le

5. À propos du regard porté par l'analyse financière sur les relations salariales, voir Sabine Montagne, « L'évaluation de l'entreprise par le marché boursier : le rôle de l'analyse financière », dans Sabine Montagne et Catherine Sauviat, L'Impact des marchés financiers sur la gestion des ressources humaines : une enquête exploratoire auprès de grandes entreprises françaises, *Paris, Documents d'études Dares, 42, mars 2001.*

*6. Michel Aglietta écrit (*Régulation et crises du capitalisme, op. cit., *p. 214) : « Par la capitalisation de son épargne contractuelle, la classe ouvrière a fait massivement crédit à long terme à la classe capitaliste. [...] Elle a été non seulement dépouillée en grande partie de la valeur réelle de son avoir par l'inflation mais bien souvent de la valeur nominale elle-même puisque les fonds de pension n'offrent pas les garanties accordées à tout créancier. On ne saurait trouver de manifestation plus éclatante du fait que le rapport salarial n'est pas un rapport d'échange, y compris sous l'aspect du contrat salarial. »*

7. « Provenant du salaire, ils [les fonds de pension pour retraite] sont la pro priété de la classe capitaliste par la médiation *des gérants des comptes de trusts [trustees] » (Michel Aglietta,* Ibid., *p. 265, je souligne).*

8. Bernard Friot, cité par Bruno Théret, « De la comparabilité des systèmes nationaux de protection sociale dans les sociétés salariales : essai d'analyse structurale », dans Bruno Palier (dir.) Comparer les systèmes de protection sociale en Europe, *Rencontres de Berlin, volume 2, Paris, Mire, 1996, p. 453.*

prolongement du rapport salarial marxien : *la mise à distance* des salariés par rapport au pouvoir conféré par leur épargne.

Ce premier diagnostic est réévalué, dans les années 1990, au profit d'un scénario utopiste : celui d'une régulation « patrimoniale » dans laquelle le pouvoir du marché financier devrait être conservé mais mis sous contrôle du rapport salarial[9]. La question est alors de savoir si un changement institutionnel (et lequel) serait capable de réduire cette mise à distance fondamentale des salariés.

Une méthodologie « institutionnaliste »

La présente contribution souhaite nourrir cette interrogation en étudiant la dimension juridique de cette articulation entre rapport salarial et finance. Il s'agit de préciser en quoi les règles juridiques qui régissent les fonds de pension ont permis de construire au cours du temps et étayent encore aujourd'hui cette position structurale des salariés. Prenant la mesure d'un tel enracinement juridique, il s'agit d'évaluer combien ce substrat institutionnel conditionne les possibilités de transformation des rapports entre salariat et finance.

Empruntant à l'*Old Institutionalism*[10], la vision du droit qui est ici retenue est celle d'une « matrice institutionnelle » des comportements économiques : le droit canalise les actions économiques par les règles qui sont valides à un moment donné ; il canalise également les transformations économiques en gestation. Conformément à la conception de John R. Commons, les relations entre droit et économie sont ainsi saisies de manière généalogique et historique : les comportements économiques « sont façonnés et normalisés par une longue lignée de décisions judiciaires, qui, au cours du temps, organisent la sélection "artificielle" des pratiques valides[11]. ». À ce titre, le droit est en mesure de fournir des éléments permettant de caractériser la nature des relations socio-économiques en cause, éventuellement de renseigner sur leurs possibilités de transformation.

On voudrait ainsi décrire l'agencement actuel entre finance et salariat à partir de ses caractéristiques juridiques. Ce recours au droit est d'autant

9. Michel Aglietta et Antoine Rebérioux, Dérives du capitalisme financier, op. cit.

10. Représenté par les travaux de John R. Commons, Legal Foundations of Capitalism, *New Brunswick (N. J.), Transaction Publishers, 1995 [1re éd. 1925] ;* Institutional Economics, its Place in Political Economy, *New Brunswick (N. J.), Transaction Publishers, 1990 [1re éd. 1934].*

11. Thierry Kirat, « Le pragmatisme, l'économie et l'intelligence des règles juridiques : leçons de la méthode institutionnaliste de John Rodger Commons », Revue interdisciplinaire d'études juridiques, *47, 2001, p. 15.*

plus utile qu'il peut aider à dissiper un paradoxe apparent : alors que le diagnostic régulationniste initial conclut à une *inféodation* des salariés aux intermédiaires financiers, le « sens commun » économique qualifie pourtant volontiers de « libéral » la propriété des salariés dans les dispositifs d'épargne salariale ou d'épargne retraite. Ces derniers sont généralement considérés comme les parangons du libéralisme en matière de protection sociale au titre qu'ils sont à la fois individualisés et privés. D'une part, les droits à prestations y sont directement issus de droits de propriété détenus par ou pour le compte du salarié ce qui les distingue des droits sociaux des systèmes publics de retraite en répartition. D'autre part, ils sont administrés de manière privée par le marché financier. Leur fonctionnement s'établirait donc à la fois sur la base de la volonté libre d'un propriétaire (le salarié) et sur la base d'un mécanisme de marché privé et concurrentiel, dont la logique de liquidité[12] adopte parfaitement le principe libéral de libre circulation des biens.

On voudrait ici questionner ce caractère « libéral » ainsi attribué à la propriété dans les dispositifs d'épargne salariée. Il s'avère que le dispositif juridique propre aux fonds de pension, le trust, présente des caractéristiques qui incitent à mettre en doute une telle caractérisation. D'une part, le trust n'attribue pas au bénéficiaire une propriété libérale au sens d'une libre administration des biens et il ne repose pas principalement sur le contrat, au sens (économique) où celui-ci est conçu comme accord juridique entre des individus souverains et égaux, dotés de l'autonomie de la volonté. D'autre part, il ne poursuit pas principalement l'objectif de libre circulation des biens.

Le trust est en effet constitué par un ensemble de règles juridiques anciennes dont l'origine continue à imprégner les règles contemporaines : la finalité initiale du trust est de gérer pour le compte d'autrui quand ce dernier est un incapable juridique. En conséquence, l'impératif du trust sera plutôt de protéger le bénéficiaire contre lui-même et d'organiser une gestion des biens qui en limite la circulation. Une telle origine est à l'opposé de l'hypothèse anthropologique faite par le modèle de l'échange boursier : les bénéficiaires d'un trust sont mis sous tutelle au lieu de disposer de la liberté de choix et de l'exercice plein et entier de la volonté individuelle, propre au propriétaire libéral[13]. Une telle origine est également à l'opposé

12. Au sens défini par André Orléan, Le Pouvoir de la finance, *Paris, Odile Jacob, 1999.*

13. Les hypothèses faites par l'échange walrassien au sujet des dotations des agents ne sont pas ici considérées comme excessives au nom d'un réalisme sociologique qui souhaiterait, par exemple, opposer l'existence de rapports de

de l'idéal de circulation marchande communément attribué par la science économique au secteur financier : les règles de circulation du trust sont antagoniques à la libre circulation des actifs financiers.

Revenir au fondement juridique du trust va donc permettre de questionner la nature libérale de l'agencement actuel entre finance et salariat en l'inscrivant dans une généalogie économique et juridique expressément *non libérale*.

Ce paradoxe apparent est exploré en développant une histoire de la transformation du trust. Le résultat consiste en trois propositions. Premièrement, l'utilisation du trust dans le rapport salarial, sous la forme des fonds de pension, maintient les salariés bénéficiaires dans une position structurellement passive, tant à l'égard de l'employeur qu'à l'égard des intermédiaires financiers. Deuxièmement, cette passivité est mobilisée par les intermédiaires financiers pour capter la liquidité sur les marchés financiers, au moment de l'expansion de la gestion pour compte de tiers, dans les années 1960-1970. Troisièmement, l'utilisation du trust par ces intermédiaires eux-mêmes, en tant que forme juridique des *mutual funds*, leur garantit une relative opacité. Au total, le trust est l'instrument juridique qui permet de s'organiser entre soi pour gérer les biens d'autrui. Ainsi caractérisé, il vaut comme véritable fondement juridique du nouveau capitalisme patrimonial[14].

Cadre théorique et méthode

Pour mener à bien cette analyse, il convient de se doter d'un cadre théorique et d'une méthode qui intègrent le droit. On envisagera la prise en compte du droit par l'économie à trois niveaux ; au niveau macro-institutionnel de la co-évolution du droit et de l'économie; au niveau de la structure engendrée par des règles juridiques particulières ; au niveau des règles juridiques elles-mêmes.

subordination à l'hypothèse de libre arbitre. Ce n'est pas l'empirie qui vient ici contredire l'hypothèse walrassienne. C'est l'hypothèse anthropologique que le droit effectue pour faire fonctionner les règles du trust. Il s'agit bien d'une hypothèse de même niveau analytique que celui de l'hypothèse walrassienne.

14. Pour reprendre le titre de l'ouvrage de John R. Commons, The Legal Foundations of Capitalism, op. cit.

La « logique » des institutions

La prise en compte de l'histoire et des institutions dans l'analyse du changement économique est au fondement de toute démarche institutionnaliste. La théorie de la régulation tire sa spécificité de son hypothèse centrale d'une transformation endogène des formes institutionnelles[15]. Reprenant au niveau mésoéconomique cette conception de la transformation d'un système sous l'effet de son propre mouvement, on considère l'émergence et la structuration de la *pension industry*, au cours du XXe siècle, sous l'effet de ses propres conditions juridiques et de leur transformation. Cette perspective ne nie pas l'effet des autres déterminants, notamment macro-économiques, mais considère que, compte tenu de ces déterminants, les acteurs de la *pension industry* se réorganisent, au cours des années 1970-80, d'une certaine manière parce que le droit leur fournit les éléments structuraux de base pour repenser leur système de relations et construire concrètement une nouvelle configuration[16].

Il s'agit donc de comprendre ce pouvoir d'orientation que le droit exerce sur le changement économique et qui réside dans sa capacité à maintenir les transformations dans une certaine logique, cette « logique des institutions » dont la prise en compte est inscrite de longue date à l'agenda régulationniste[17].

Notre question empirique se trouve ainsi reformulée. En quoi la « philosophie » du trust a-t-elle encore aujourd'hui un impact significatif sur la nature du pouvoir des salariés dans les fonds de pension ? Ce qu'il nous faut montrer c'est que les règles juridiques du trust qui avaient fait système avec les pratiques des employeurs, dans le régime fordiste, et contribuaient ainsi à une certaine cohérence institutionnelle, continuent d'être actives dans les arrangements contemporains, en dépit des profondes transformations des relations entre employeurs et salariés.

La formulation de la question est double. Elle porte d'une part sur l'influence du droit sur un domaine économique, les relations salariales. Elle situe d'autre part cette influence dans une perspective génétique : comment les principes juridiques du droit des trusts ont contribué, au cours de leur évolution, à donner une certaine forme aux relations entre salariés, employeurs et intermédiaires financiers. Si la première interrogation est

15. Telles que définies par Robert Boyer, « Les analyses comparatives du changement institutionnel », L'Année de la régulation, *7, 2003.*
16. Pour l'exposé de cette conception de « l'effet » du droit, voir Sabine Montagne, Les Fonds de pension entre protection sociale et spéculation financière, *Paris, Odile Jacob, 2006.*
17. Cf. Robert Boyer, La Théorie de la régulation, op. cit.

banale, le droit constituant l'un des facteurs institutionnels pesant sur l'activité économique, la seconde mérite d'être justifiée.

Cette préoccupation historique a pour enjeu d'identifier une « philosophie » du trust qui permette de donner aux concepts et catégories juridiques, mobilisés aujourd'hui par les juges, une signification suffisamment générale (*i.e.* qui rend compte de la variété des situations) et suffisamment précise (*i.e.* capable d'orienter effectivement l'action économique). Or, s'en tenir aux catégories contemporaines mentionnées dans les textes de loi et la jurisprudence s'avère vite insuffisant pour comprendre leur portée sur les comportements, tant ces catégories empruntent leur sens à une lourde histoire jurisprudentielle. Il faut donc remonter à l'histoire de ces catégories.

Ce programme de recherche, qui s'attache à définir une philosophie du trust, doit entreprendre la mise en évidence de ses principes fondamentaux en reconstruisant logiquement un « noyau dur » du droit des trusts. Il faut ainsi repérer les éléments communs aux différents usages[18], les éléments saillants qui canalisent l'action économique ; il faut distinguer les principes qui comptent et qui perdurent, éventuellement en se transformant.

Aussi, plutôt que d'une histoire, il s'agit de faire une archéologie du trust, de mettre à jour les classifications qu'il suppose, les concepts qu'il mobilise, le type de règle de droit sur lequel il est fondé. Il importe de comprendre en quoi le trust est un cadre qui, certes, permet des changements de règles mais à l'intérieur de principes directeurs relativement stables. Il s'agit donc de remonter aux principes élémentaires du trust, d'entrer dans la langue des trusts.

La méthode structurale

Cette perspective structurale consiste à construire un « modèle » non au sens des économistes standard mais au sens structuraliste de « schéma général de relations ». Le trust est considéré comme une « structure » d'action. Pour cela, il est saisi dans sa généralité abstraite, à partir des

18. Le droit des trusts se construit à partir d'usages très différenciés. Diverses finalités ou usages ont été attribués au trust au cours du temps. Il a été ainsi utilisé pour organiser la transmission du fief médiéval lorsque le chevalier part aux croisades, pour permettre aux franciscains de jouir des nombreux dons matériels qui leur étaient faits sans contrevenir aux vœux de pauvreté propres à leur ordre, pour échapper à certaines taxes médiévales, pour organiser les legs des familles aristocratiques anglaises puis des dynasties industrielles américaines, pour organiser la structure de holding des conglomérats américains de la fin du XIXe siècle, pour donner une grande souplesse aux mutual funds.

principales règles juridiques qui le constituent et des « modèles » d'action[19] qui en dérivent sous la forme des standards juridiques, tels que la doctrine juridique les a mis en évidence. La « structure » du trust est alors schématisée à partir de cet ensemble de règles juridiques, qui confèrent ou restreignent les pouvoirs des protagonistes concernés et définissent ainsi leurs capacités d'action économique[20].

La méthode consiste d'abord à identifier les règles dans leur grande généralité afin de construire les principales relations entre les protagonistes : un légataire-bénéficiaire (sans pouvoir) face à un gérant-trustee (tout puissant) auquel le *settlor* (disparu) avait délégué la gestion de son patrimoine (pour le compte de son légataire). Cette structure du trust peut être représentée par la figure 1.

Figure 1 : Schéma de la structure du trust

Ce schéma ternaire très simplifié est ensuite enrichi par les multiples usages historiques du trust. Ainsi, par exemple, les pouvoirs du trustee sont dépendants des règles de gestion des actifs du trust qui, elles-mêmes, évoluent en fonction de la nature des biens mis en trust : selon que le patrimoine est composé de la terre ancestrale qui doit rester au sein de riches familles aristocrates anglaises ou bien qu'il est constitué de portefeuilles

19. Au sens donné par Antoine Jeammaud (« La règle de droit comme modèle », Recueil Dalloz Sirey, *28e cahier, 1990, p. 200) : la règle de droit est considérée comme « une espèce de* modèle *: c'est de sa vocation à servir de référence afin de déterminer* comment les choses doivent être *qu'un énoncé tire sa signification normative [...] ».*
20. Cette conception d'un droit qui confère des capacités s'inscrit dans la vision de J. R. Commons.

d'actifs financiers liquides, détenus par les dynasties industrielles américaines. Le trustee sera évalué sur sa capacité à assurer la pérennité du patrimoine dans le premier cas et la valorisation monétaire dans le second cas. Ses pouvoirs de gestion (cession, distribution, réinvestissement) seront différents. Cet enrichissement du schéma ternaire de base est obtenu de manière inductive, à partir des usages historiques du trust. On peut alors distinguer des fonctionnements différenciés du trust qui forment autant de « configurations[21] ».

Ces configurations représentent un niveau intermédiaire d'abstraction, situé entre la généralité abstraite de la structure du trust et les histoires rapportées au sujet des usages multiples du trust. Cette notion de niveau intermédiaire d'abstraction est reprise de Bruno Théret[22] qui propose d'appliquer la méthode structurale à la comparaison des systèmes de protection sociale en procédant en trois temps :

> « construire la structure commune à l'ensemble de ces systèmes (ce qu'on appelle la molécule de protection sociale) ; en déduire logiquement, à un niveau intermédiaire d'abstraction, divers modèles [configurations] ; tester le caractère idéal-typique de ces modèles [configurations] en les mettant en relation avec les généralisations des recherches inductives[23]. »

Il s'agit de pratiquer dialectiquement un déductivisme à partir de la structure (qui constitue une grille de lecture du matériau empirique) et un « inductivisme » (qui nourrit la structure à partir des histoires) en passant par le niveau intermédiaire de la configuration. Le repérage de cette structure s'opère par un aller-retour entre l'empirique et le théorique, en articulant les trois niveaux d'analyse : le niveau de la structure, celui des configurations et celui des relations sociales[24]. Les relations sociales sont « la matière première employée pour la construction des modèles

21. Les principales configurations sont exposées dans Sabine Montagne, Les Métamorphoses du trust. Les fonds de pension américains entre protection et spéculation, *thèse, Université Paris-X-Nanterre, 2003. Elles sont résumées dans Sabine Montagne, « Pouvoir financier* vs. *pouvoir salarial. Les fonds de pension américains : contribution du droit à la légimité financière »,* Annales, Histoire, Sciences Sociales, *60 (6) novembre-décembre 2005.*
22. Cf. Bruno Théret, « Méthodologie des comparaisons internationales, approches de l'effet sociétal et de la régulation : fondements pour une lecture structuraliste des systèmes nationaux de protection sociale », L'Année de la régulation, *1, 1997.*
23. Ibid. *p. 203.*
24. Bruno Théret mobilise cette méthode pour construire la « molécule » de protection sociale sur le modèle de la molécule de parenté structuraliste (« De la comparabilité des systèmes nationaux de protection sociale dans les sociétés salariales », art. cité).

[configurations] qui rendent manifeste la structure sociale elle-même » pour reprendre Claude Levi-Strauss, cité par Bruno Théret[25].

Dans le cas des fonds de pension, la structure du trust est construite à partir du principe général de tutelle du trustee sur le bénéficiaire, considéré comme un invariant. Puis, l'analyse historique des usages du trust vient enrichir ce fonctionnement de la structure du trust, en intégrant l'évolution des différents paramètres qui définissent les configurations : évolution du type de recours du bénéficiaire, des incitations du trustee, des modalités de gestion du patrimoine. Enfin, l'étude de la jurisprudence récente des fonds de pension permet de préciser l'inscription de ce rapport de tutelle dans la relation salariale[26].

L'analyse de la jurisprudence

La totalité que forme la structure du trust est construite à partir des règles juridiques qui, « actualisent » (au sens de « déterminent socialement et situent historiquement », selon Frédéric Lordon[27]) cette forme abstraite. Ces règles juridiques se présentent sous la forme de définitions, proposées dans les textes législatifs, les recueils juridiques, la jurisprudence : définition de la responsabilité qui s'impose au trustee, de ses devoirs à l'égard du bénéficiaire (devoir de loyauté et de soin), des modalités de gestion des biens mis en trust (cession, aliénation des biens). Un certain nombre de concepts encadrent ainsi l'action des protagonistes d'un trust.

Pour saisir la portée des règles juridiques sur les relations économiques, l'économie standard traite les règles juridiques en tant qu'énoncés, tels qu'ils sont rapportés par les différentes sources juridiques et analysés par la doctrine juridique. L'approche régulationniste nécessite, par contraste, de les appréhender de manière réaliste ou sociologique, dans leur application réelle. Une telle posture face à la règle de droit fait actuellement l'objet d'un champ de recherches interdisciplinaire[28]. Dans un article synthétique, Antoine Jeammaud résume ainsi :

25. Ibid. *p. 198.*
*26. Cette étude développée par Sabine Montagne (*Les Métamorphoses du trust, op. cit.*) consiste dans une analyse de la jurisprudence de la loi sur les fonds de pension américains (*Erisa, Employee Retirement Income Security Act*, 1974), entre 1980 et 2000. Le matériau principal est fourni par les arrêts des cours d'appel fédérales et de la Cour suprême. Sur une centaine de cas recensés, vingt-sept arrêts ont été extraits, car ils résument les points essentiels en cause dans les litiges. Ils ont été intégralement analysés.*
27. Frédéric Lordon, « Revenir à Spinoza dans la conjoncture intellectuelle présente », L'Année de la régulation, *7, 2003, p. 142.*
*28. Aux États Unis, la démarche de Commons trouve une descendance du côté de la sociologie économique telle que Neil Fligstein la définit (*The Architecture of

« Réaliste, cette conception prétend aussi l'être *en soulignant que ces règles se trouvent dans la dépendance d'actions*. Les conséquences concrètes de la positivité de ces règles, c'est-à-dire le fait qu'elle se trouvent "en vigueur", vont dépendre de leur *mobilisation par des acteurs* en fonction de leurs intérêts, croyances ou positions institutionnelles[29]. »

Suivant cette voie, notre entrée dans l'univers du trust se fait à partir du point de vue économique des protagonistes : comment fonctionne économiquement le dispositif à un moment donné, qu'est ce que les protagonistes sont venus chercher dans le trust pour satisfaire leur projet, qu'est ce qu'ils y ont trouvé finalement, après usage et adaptation. Il s'agit d'appréhender les règles du droit des trusts à partir de leur utilisation par un projet économique. Cet accent porté à l'intérêt économique des protagonistes conduit à construire le schéma de relations au sein du trust en faisant dialoguer les motivations (économiques) et les moyens (juridiques).

Cette prise en compte de la règle de droit en tant qu'elle constitue « le sens visé par les individus dans certaines de leurs activités intentionnelles » selon Évelyne Serverin[30], doit parcourir tout le spectre d'action du droit : de l'amont que constitue l'orientation de l'action économique en fonction des anticipations des effets des règles de droit[31] jusqu'à l'aval que constitue la sanction de l'action économique suite à un litige et son traitement devant les tribunaux. C'est en effet considérer que les droits dont disposent les acteurs sont « toujours à construire, dans leur principe comme dans leur valeur, dans le cadre du procès[32] ». À ce niveau "aval", le travail d'interprétation jurisprudentiel est lui aussi soumis au jeu des

Markets : An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies, *Princeton (N. J.), Princeton University Press, 2002). En France, les travaux de sociologie du droit de Antoine Jeammaud et Évelyne Serverin ont engendré un courant de recherche centré sur l'expérience du droit et qui vise à développer une « théorie des relations règles-action fondée sur une vision du fonctionnement social du droit »* (*Thierry Kirat, et Évelyne Serverin, « Dialogue entre droit et économie à propos des relations entre les règles juridiques et l'action » dans Thierry Kirat et Évelyne Serverin (dir.),* Le Droit dans l'action économique, *Paris, CNRS Éditions, 2000, p. 19).*

29. Antoine Jeammaud, « L'interdisciplinarité, épreuve et stimulant pour une théorie des règles juridiques », dans Thierry Kirat et Évelyne Serverin (dir.), Ibid., *p. 226.*

30. Évelyne Serverin, Sociologie du droit, *Paris, La Découverte, coll. « Repères », 2000, p. 45.*

31. C'est là le domaine privilégié des lawyers *qui conseillent les employeurs, trustees, syndicats, gestionnaires sur les manières de structurer leurs relations, en fonction de la législation et de la jurisprudence.*

32. Évelyne Serverin, Sociologie du droit, op. cit., *p. 21.*

intérêts en présence. En particulier, le travail de transformation des catégories juridiques est un travail d'élaboration cognitive mais aussi un travail de négociation des parties :

> « Le travail de construction des catégories s'effectue au sein de ce véritable laboratoire d'essai que constitue la jurisprudence des cours suprêmes [...]. Au fil des arrêts, les différentes catégories juridiques sont "testées" avant que soit trouvée "la bonne forme" qui constituera un compromis acceptable pour toutes les parties[33]. »

Cette conception réaliste de la règle de droit place au centre la question de son interprétation mais sans adhérer au « tournant herméneutique » dans un sens cognitiviste, comme le souligne Jeammaud[34] : la « fixation du sens et de la portée d'un texte [...] paraît œuvre de volonté plus que d'intelligence ».

En conclusion, la tradition institutionnaliste invite à prendre en compte le droit à trois niveaux : en tant que cadre canalisant les métamorphoses du capitalisme selon une certaine « logique des institutions » ; en tant que structure d'action « encapsulant » les comportements à l'intérieur de principes généraux, définis abstraitement selon une méthode structurale ; en tant que réseau de règles dont le sens, défini empiriquement, contribue à créer un « régime d'action ».

De la passivité structurelle à l'autonomie sous influence

On voudrait montrer que le statut salarial sous tutelle, imposé par le trust, va néanmoins évoluer au cours du temps. La perspective historique et généalogique adoptée ici pour traiter l'influence du trust consiste à suivre son évolution, depuis son utilisation dans la sphère patrimoniale de la famille jusqu'à son réemploi par la sphère économique, à la fin du XIXe siècle, dans les fonds de pension. Ce réemploi puise directement aux caractéristiques ancestrales du trust : gérer la propriété d'un autrui mis sous tutelle. La passivité des salariés dans les dispositifs d'épargne salariale

33. Évelyne Serverin, « Qualifier l'accident dans la jurisprudence du XIXe siècle en France », Conférence au Collège de France, *9 février 2004.*
34. Et en suivant également le positionnement de Frédéric Lordon (« Croyances économiques et Pouvoir symbolique », L'Année de la régulation, *3, 1999) quant à la prise en compte du fait herméneutique par le structuralisme de la théorie de la régulation.*

est donc une conséquence directe de l'utilisation du trust comme structure juridique de ces dispositifs.

Cette passivité ne résulte cependant pas seulement de la technique juridique qui aurait été transmise en tant qu'outil neutre et disponible, sans intention politique des protagonistes. Elle est délibérément reconduite par les employeurs car elle correspond à leur vision politique et morale du rôle des salariés, pendant la phase d'expansion des fonds de pension, après la deuxième guerre mondiale.

Avec le renouvellement des règles juridiques apporté par la législation fédérale postfordiste de 1974, la question d'un tournant libéral des fonds de pension est cependant posée. Cette loi tente de transformer le salarié en un investisseur autonome et averti, désencastré de sa tutelle à l'employeur. Cette transformation de la figure du bénéficiaire est opérée en redéfinissant l'intérêt de ce dernier de manière exclusivement financière.

Mais elle ouvre en fait la voie à l'apparition des fonds de pension à cotisations définies dans lesquels l'employeur ne garantit plus les prestations de retraite. Le salarié se retrouve alors dans une situation hybride dans laquelle il reste soumis à des restrictions héritées du trust mais, simultanément, s'expose au risque financier, selon une conception libérale de l'investisseur. Cette oscillation entre deux postures, tutélaire et libérale, constitue la véritable teneur de la situation du salarié épargnant dans le capitalisme patrimonial.

La passivité structurelle du bénéficiaire dans le trust

Si les fonds de pension parviennent à maintenir les salariés dans une situation de propriété passive, au terme d'une histoire qui s'étend sur plus d'un siècle[35], c'est d'abord grâce au trust. Le trust est l'instrument juridique anglo-américain de gestion sous tutelle : l'initiateur du trust lègue son patrimoine à un bénéficiaire, mineur juridique, et confère à un tiers, le trustee, la charge de gestion. Lors de sa création, le trust scinde la propriété sur le patrimoine en deux parties dont l'une, *ownership*, revient au trustee, et l'autre, *property*, revient au bénéficiaire. *L'ownership* permet la libre administration des biens tandis que la *property* donne accès aux bénéfices issus de la gestion du patrimoine. La particularité de cette forme de propriété par rapport à la forme comparable du droit français, le mandat, est qu'il s'agit véritablement d'une scission de la propriété. Le trustee reçoit un titre de propriété reconnu devant les cours de *Common Law* (*at law*) et dispose entièrement de cette propriété. Il dispose notamment de la

35. Les premiers fonds de pension d'entreprise sont créés vers 1875. L'essor quantitatif se produit cependant après la seconde guerre mondiale.

faculté de l'aliéner. Par contraste, le bénéficiaire n'a aucun droit d'orientation sur la gestion du fait de son statut de mineur qu'il faut protéger, y compris contre lui-même. Il reçoit seulement un titre de propriété en équité (*equitable title*) ainsi nommé parce que reconnu traditionnellement exclusivement par les cours *d'equity*. Ce titre en équité ne lui donne pas non plus le pouvoir d'exiger la distribution de bénéfices issus du patrimoine du trust. Il doit s'en remettre intégralement au trustee.

Face à une telle asymétrie de pouvoir, en particulier au risque d'arbitraire du trustee, voire de captation du patrimoine, le droit anglais a développé un corpus de règles, des procédures judiciaires et des juridictions spéciales, qui forment une justice distincte de la *Common Law* : *l'equity*. Si les différences entre les deux systèmes juridiques se sont estompées au cours du temps, que les juridictions ont fusionné en Angleterre au XIXe siècle et que la séparation juridictionnelle n'a jamais existé aux États-Unis, il reste que le corpus du droit des trusts conserve des catégories juridiques spécifiques et qu'il existe encore une manière de juger en *equity* différente de celle de la *Common Law*.

En conséquence, il n'est pas vain d'insister sur l'origine du trust pour mieux comprendre la nature de la propriété des salariés dans les fonds de pension. L'héritage du trust dynastique anglais a ainsi produit un faisceau de règles de gestion ainsi qu'un ensemble de règles de comportement du trustee, qui visent à encadrer ses actes (*duty of loyalty*, *duty of care*, etc.). Au total, ces règles conforment encore aujourd'hui les relations entre trustee et bénéficiaire.

L'instrumentalisation par les employeurs

La passivité actuelle du bénéficiaire d'un trust est donc héritée. Plus précisément, elle est sciemment reconduite. Les premiers employeurs qui créent des fonds de pension, à la fin du XIXe siècle, utilisent le trust parce qu'il est l'instrument générique adapté à la gestion pour compte d'autrui. Il leur permet d'octroyer à une main d'œuvre précieuse un avantage social (la constitution d'une retraite) capable de retenir celle-ci au sein de l'entreprise tout en ne perdant pas la maîtrise de la gestion sur les sommes allouées. Cette autonomie de l'employeur est constitutive des fonds de pension. Même au plus fort du pouvoir syndical, dans les années 1950, la gestion reste l'affaire exclusive de la direction de l'entreprise[36].

36. Hormis les fonds de pension syndicaux, multi-employeurs, dans lesquels les syndicats sont à parité avec les employeurs, au conseil d'administration du fonds de pension et ont, de fait, la maîtrise de la gestion. Mais ils représentent seulement 5 % des fonds existants.

La passivité structurelle du bénéficiaire, inscrite dans le trust, est donc reconduite par les employeurs dans les fonds de pension.

Mais plus que d'une reconduction opportune, l'occasion (du trust) faisant le larron (l'employeur), il s'agit d'une véritable conception politique de la place du salarié qui se développe à partir de cette histoire du trust. Ainsi, Gregory S. Alexander[37] estime que le droit fiduciaire, en structurant les pouvoirs au sein des fonds de pension, a assigné un statut passif au bénéficiaire au nom d'une vision politique et sociale de la propriété du capital. Cette vision dénie aux bénéficiaires les capacités morales et politiques associées historiquement aux deux grands modèles de propriété, libérale et socialiste. D'une part, ce mode de propriété passive et paternaliste diminue le degré de responsabilité personnelle que la propriété libérale classique requiert de tout propriétaire individuel. D'autre part, malgré son caractère collectif, le système de retraite d'entreprise ne contient aucun trait qui puisse permettre une participation démocratique du groupe, contrairement au socialisme classique.

Cette vision s'est imposée non seulement dans les fonds à prestations définies, dans lesquels l'employeur garantit la prestation finale, mais également dans les fonds à cotisations définies, pourtant considérés comme des véhicules d'épargne financière.

La relation actuelle entre les propriétaires-bénéficiaires et les gestionnaires financiers qui proposent de gérer cette épargne n'est donc pas structurée en tant que réponse à un problème d'efficience que les nouvelles formes d'intermédiation financière auraient soulevé, à savoir la nécessité pour les bénéficiaires de recourir à des professionnels compte tenu de la complexité du marché financier. Il ne s'agit pas d'une relation d'agence dans laquelle le principal se dépossède souverainement au profit de l'agent. C'est exactement l'inverse. La relation est avant tout fondée sur l'incapacité du bénéficiaire et sur le pouvoir de l'administrateur, c'est-à-dire sur une faiblesse *ex ante* du « principal ». La vision propre au droit fiduciaire accorde aux propriétaires des fonds de pension le rôle d'investisseurs passifs plutôt que de propriétaires responsables et s'autogouvernant. En conséquence, ce droit construit une structure de gouvernance des retraites privées explicitement conçue pour inhiber la participation des propriétaires en *equity*.

La passivité des propriétaires dans les fonds de pension n'est donc pas un accident de parcours. Il y a en quelque sorte une intentionnalité de la structure du trust à priver les bénéficiaires du libre arbitre propre au propriétaire libéral.

37. Gregory S. Alexander, « Pensions and Passivity », Law and Contemporary Problems, *56 (1), 1 993.*

Le tournant libéral de 1974 : la règle de l'intérêt exclusif

Pourtant, la nouvelle législation fédérale promulguée en 1974, Erisa, semble vouloir rompre avec ce schéma de la propriété passive en créant une nouvelle figure du bénéficiaire. La loi Erisa tente de désencastrer le bénéficiaire de ses relations à l'employeur et de lui donner un statut d'investisseur financier. Une nouvelle définition juridique de l'intérêt du bénéficiaire apparaît, exclusivement financière : la règle dite de l'intérêt exclusif (*exclusive benefit rule*). Les considérations qui président à la prise de décision d'investissement ne doivent relever que du seul objectif de rendement de portefeuille, à l'exclusion des autres objectifs possibles pour le salarié.

Cette règle vise à protéger le salarié contre l'utilisation des fonds aux fins « partisanes » des employeurs ou des syndicats. Ainsi, il n'est plus possible, après la loi Erisa, d'utiliser les fonds comme moyens de lutte contre les OPA, comme vecteur du développement local ou syndical. Il n'est donc plus possible d'argumenter une décision d'investissement au nom du maintien de l'emploi (qui résulterait de l'échec de l'OPA hostile), du développement du travailleur collectif (attendu du développement syndical), du développement du citoyen (attendu d'investissements de type social). Il existe un unique critère de décision d'investissement : maximiser le rendement du portefeuille financier à risque déterminé, avec les instruments disponibles sur le marché financier.

Et pourtant le bénéficiaire est loin de disposer de la liquidité d'un investisseur financier. Certes, le bénéficiaire d'un fonds de pension 401k, forme la plus marchande parmi les dispositifs d'épargne salariée, a théoriquement le pouvoir d'orienter ses placements : il lui est permis de choisir un profil de fonds d'investissement et de changer ses positions sur titres en transmettant des ordres au gestionnaire financier du fonds.

Mais, concrètement, l'employeur dispose du pouvoir de sélection du gestionnaire qui va lui-même proposer des formules standard d'investissement et donc « encadrer » les désirs d'investissement du salarié. Ce pouvoir normatif des gestionnaires financiers qui émane de leur position de professionnels spécialisés seuls capables de définir les « bons » investissements[38] est par ailleurs justifié légalement puisque la réglementation

*38. Position acquise au cours des années 1960-1970. Sur la constitution de la « communauté financière », voir Michael Clowes (*The Money Flood, How Pension Funds Revolutionized Investing*, New York (N. Y.), John Wiley & Sons, 2000).*

fédérale entérine cette localisation de la norme d'investissement dans le marché financier[39].

L'employeur dispose également du pouvoir d'administration du trust. Ce qui signifie par exemple la capacité de bloquer les mouvements de titres de tous les comptes des employés, pendant une période relativement longue à l'échelle de la volatilité du marché financier[40]. Cette pratique des comptes bloqués n'est pas répréhensible en soi, au regard des réglementations. Mais elle réduit considérablement la liquidité réelle des actifs, du point de vue du bénéficiaire.

Finalement, le bénéficiaire d'un fonds de pension n'a pas les capacités d'un investisseur actionnaire. Le trust fonds de pension constitue un écran entre les droits et pouvoirs détenus par le bénéficiaire et les droits et pouvoirs de l'actionnaire, normalement afférents aux titres financiers détenus en portefeuille.

Un régime hybride

Cette distance des salariés à leur propriété financière est d'autant plus problématique que les nouveaux fonds, à cotisations définies, qui apparaissent dans les années 1980 et remplacent progressivement les anciens fonds à prestations définies, ne garantissent plus les prestations de retraite et exposent directement les salariés au risque des marchés financiers. Les salariés se retrouvent alors dans une situation hybride, ni propriétaire libéral, ni protégé par « l'entreprise providence[41] ».

39. Un bulletin interprétatif du Department of Labor précise, en 1994, que tout investissement alternatif à celui du marché est possible à condition qu'il rapporte le même rendement qu'un investissement de même risque disponible au même moment dans le marché financier.

40. L'employeur décide par exemple de changer l'administrateur du trust ce qui lui permet d'interdire tout mouvement de titres pendant la durée du transfert vers le nouvel administrateur. Cette technique a été très souvent utilisée par l'employeur pour empêcher les salariés de vendre leurs titres détenus dans le fonds de pension, à des moments critiques de la vie boursière de l'entreprise. L'employeur s'assure ainsi qu'une partie du flottant, i.e. *la part du capital détenue par les investisseurs financiers, est bloquée et ne participe pas aux mouvements de baisse du cours du titre. Véritable « soutien de cours » gratuit, cette technique a pu permettre aux employeurs de limiter, pendant un temps, la visibilité sur la dégradation boursière mais au prix de la ruine des salariés. L'affaire Enron constitue l'exemple récent le plus spectaculaire.*

41. Pour reprendre le titre de l'ouvrage de Stuart Brandes, American Welfare Capitalism, *Chicago (Ill.), University of Chicago Press, 1976, cité par Lucy apRoberts,* Les Retraites aux États-Unis. Sécurité sociale et fonds de pension, *Paris, La Dispute, 2000).*

La transformation du bénéficiaire opérée par Erisa n'est en effet pas complète puisque celui-ci ne bascule par vers un régime proprement libéral de la propriété. Le bénéficiaire du fonds reste une personne digne de protection, en tant que bénéficiaire d'un trust, ce qui justifie qu'il reste soumis aux limitations héritées du trust. Mais il est aussi devenu une personne entièrement responsable et informée, en tant qu'investisseur autonome, protégé par la réglementation financière. En jouant simultanément sur les registres tutélaire (du trust) et libéral (de la réglementation financière), le droit opère une transformation juridique de la figure du faible, dans le trust, qui contribue à faire accepter aux salariés l'accroissement des risques qu'ils prennent désormais avec les nouveaux fonds de pension 401k : les principes de divulgation émis par la réglementation financière ayant été respectés, le salarié informé est entièrement responsable de ce qu'il advient de son épargne en bourse. La responsabilité des échecs n'est plus imputable au trustee traditionnel, qui aurait effectué de mauvais choix de gestion.

On aboutit ainsi à une situation hybride dans laquelle la situation économique comme la situation juridique du salarié relève de deux régimes. Le salarié est certes autonome sur certaines décisions d'investissement mais il n'a ni la maîtrise de la liquidité financière qui serait appropriée à ce type de décisions, dans un régime purement libéral de la propriété, ni accès à d'autres types de décisions d'investissement comme l'exigerait pourtant le statut de propriétaire informé.

Le statut salarial dans les fonds de pension est ainsi passé d'une passivité structurelle, propre au dispositif traditionnel du trust, à une « autonomie sous influence » induite d'une part, par le maintien du pouvoir de l'employeur dans les fonds de pension, et, d'autre part, par le pouvoir normatif progressivement acquis par les intermédiaires financiers.

De la délégation à la captation

Du coté de la finance, les règles du trust jouent également un rôle structurant. D'une part, ces règles informent les intermédiaires financiers sur la manière dont ils doivent gérer les placements financiers des biens mis en trust lorsque l'investissement de ceux-ci leur est délégué. D'autre part, ces règles s'appliquent directement à la gouvernance de ces intermédiaires lorsque ceux-ci ont choisi de s'organiser eux-mêmes sous la forme du trust. Les concepts du trust irriguent donc largement les pratiques de la gestion financière pour compte de tiers.

Or, l'origine tutélaire du trust semble *a priori* mal pouvoir être conciliée avec les exigences libérales attribuées au marché financier. Deux caractéristiques, héritées des pratiques traditionnelles du trust, conduisent à un fonctionnement particulièrement peu libéral. Il s'agit d'une part de la gouvernance des institutions de gestion et d'autre part de la conception de la circulation des actifs sur le marché. En matière de gouvernance, à l'opposé de la transparence qu'ils exigent des entreprises, les intermédiaires financiers recourent à une gouvernance particulièrement opaque. En matière de circulation, les règles traditionnelles de circulation des biens mis en trust sont complètement antagoniques à l'objectif de liquidité des actifs sur le marché financier.

Certes, ces règles traditionnelles ont été amendées voire supprimées. Mais, ce faisant, elles ont donné aux règles juridiques actuelles un certain « esprit » imputable à l'enjeu tutélaire du trust. Ainsi, la circulation des choses s'est « libéralisée » à partir de 1974 mais au prix d'un contrôle renouvelé sur les personnes qui font circuler les choses.

Cette transformation juridique et économique a été présentée par les réformateurs comme une rationalisation de la *pension industry :* l'accroissement considérable de la délégation à des professionnels devait permettre de faire échapper les salariés à l'emprise de l'employeur. Mais, au final, cette délégation n'a fait que déplacer la captation de l'épargne salariée vers les financiers.

L'instrumentalisation par les financiers

L'utilisation du trust par les gestionnaires financiers eux-mêmes est *a priori* surprenante. Les *mutual funds* sont en effet souvent organisés en trust plutôt qu'en *corporation*. Par ailleurs, les opérations financières elles-mêmes, telles que la titrisation de créances ou le cantonnement (*defeasance)* ont recours à des trusts pour organiser la centralisation des capitaux ou le transfert des bilans comptables. Ces trusts de produits financiers sont souvent utilisés pour contourner des réglementations financières jugées trop contraignantes.

Quelles sont donc les principales motivations des différents acteurs financiers dans leur choix du trust plutôt que d'une autre forme juridique ? Le trust permet l'exercice d'un pouvoir pour le compte d'autrui. C'est ainsi que sont conçues les relations au sein des fonds de pension, des *mutual funds* et les relations entre actionnaires et dirigeants. Mais ce qui caractérise cette délégation de pouvoir c'est qu'elle apparaît bien peu négociée par les parties : elle est subie par la partie la plus faible, le propriétaire.

Il y a en effet dans le recours au trust, un souhait d'opacité, le désir de contourner une réglementation, de restreindre l'information à certaines parties. Bref, de s'arranger entre soi, avec la propriété d'autrui.

Ceci est particulièrement clair avec les *mutual funds*. L'intérêt que les *mutual funds* ont trouvé dans la forme du trust concerne la façon de traiter la relation aux actionnaires de l'entité : le trust laisse une grande autonomie de gestion à celui à qui est délégué la fonction d'investissement et lui impose des contraintes d'information allégées par rapport à la *corporation*. Ainsi, il ne pose pas d'exigence en matière d'assemblée d'actionnaires, contrairement aux lois sur les sociétés commerciales promulguées par les États[42]. Par ailleurs, les restrictions traditionnelles sur le capital des entités économiques (obligation de déclarer un capital nominal et règles à respecter en cas de variation de celui-ci) n'existent pas dans le trust qui permet ainsi le développement de sociétés à capital variable. Ces caractéristiques expliquent largement le recours que le monde financier fait de cette forme juridique. On constate ainsi que les *mutual funds* utilisent massivement, encore aujourd'hui, cette forme juridique alors même qu'ils pourraient prendre une forme plus directement commerciale[43].

La légèreté des contraintes imposées à la gouvernance des *mutual funds* contraste avec l'accroissement des contraintes que ces mêmes *mutual funds* font peser sur la gouvernance des entreprises dans lesquelles ils sont actionnaires. Ainsi, l'attention du public et des autorités réglementaires a-t-elle été attirée par ces pourfendeurs de l'opacité managériale, au moment où ceux-ci livraient la bataille du *corporate governance*, dans les années 1990. Exigeant toujours plus de transparence de la part des dirigeants d'entreprise, ces *mutual funds* sont loin d'appliquer à eux-mêmes les préceptes qu'ils défendent pour les dirigeants d'entreprise *corporate*. Aussi des amendements à *l'Investment Company Act* sont-ils adoptés en 1999 puis 2001, qui visent à leur appliquer les mêmes règles de gouvernance : indépendance d'une fraction des administrateurs et divulgation des informations de gestion dans le rapport annuel. Mais ces mesures s'avèrent insuffisantes puisqu'une série de graves dysfonctionnements est mise en évidence par la Security Exchange Commission, à partir de 2003, et appelle une nouvelle série de réformes en cours.

42. John H. Langbein, « The Secret Life of the Trust : The Trust as an Instrument of Commerce », The Yale Law Journal, *107, 1997.*
43. Un sondage de ICI (Investment Company Institute, l'association professionnelle des sociétés d'investissement) de 1996, rassemblant la moitié des mutual funds *américains, concluait que plus de la moitié étaient organisée en trust plutôt que sous la forme de la* corporation. *Cité par John H. Langbein,* Ibid., *p. 171 note 40).*

Les objections du trust à la liquidité financière

Plus surprenante encore est l'utilisation massive du trust par le marché financier si l'on considère la conception de la liquidité développée par le droit des trusts. Les règles du trust sont explicitement élaborées pour éviter une aliénation excessive des biens du trust, en freiner la circulation, en limiter l'univers d'investissement. Cette restriction de la circulation s'explique par la nécessité historique de protéger le patrimoine du bénéficiaire contre les abus du puissant trustee.

Une telle conception de la circulation des biens est antagonique à celle du marché financier pour lequel la liquidité est la caractéristique première selon André Orléan[44]. Elle est également antagonique à la philosophie d'investissement développée à partir des années 1960 sous le vocable de « théorie moderne de portefeuille », qui considère que l'univers entier des produits financiers doit être accessible à l'investisseur. Il existe donc un écart important entre, d'une part, les préceptes fondamentaux du trust et, d'autre part, la caractéristique générique du marché financier (la liquidité) et ses occurrences historiques récentes (les conceptions de l'investissement du secteur de la gestion collective à partir des années 1960). Comment une telle origine a-t-elle pu être amendée au point de servir une finalité et un fonctionnement radicalement différents ? Afin d'en comprendre la transformation et les implications pour l'organisation contemporaine de la finance, il convient d'abord de s'attarder quelque peu sur le fonctionnement des règles traditionnelles de circulation des biens du trust.

La prévention du trust contre la liquidité financière est mise en œuvre par le droit des trusts à deux niveaux : un contrôle sur les personnes et un contrôle sur les biens. Le droit des trusts dispose des règles qui visent à marquer les personnes parties prenantes à l'échange du bien fiduciaire considéré, en leur conférant une responsabilité particulière, la responsabilité fiduciaire. Ce droit organise également un marquage du bien lui-même en obligeant les personnes qui le détiennent à l'inscrire comptablement de manière spécifique.

Le marquage des personnes est opéré grâce à la transmission de la responsabilité fiduciaire du trustee vendeur vers l'acquéreur. Lorsque le trustee vend un actif du trust à un tiers, ce tiers endosse la responsabilité fiduciaire concernant cet actif, dès lors qu'il a connaissance de la nature fiduciaire des actifs en jeu.

44. *André Orléan,* Le Pouvoir de la finance, op. cit.

Le marquage des biens s'opère grâce à la procédure de *tracing* qui permet de suivre non seulement le changement de propriétaire mais également le changement de nature du bien. Si le bien est transformé au cours de sa circulation, le bénéficiaire peut exiger de recouvrer toutes les formes prises par ce bien. La propriété de ce bien ne disparaît pas avec un changement de nature du bien et donne droit aux produits fournis par la transformation du bien[45]. Toutefois, il n'est pas toujours aisé de remonter la chaîne des transactions de manière à prouver l'ascendance du patrimoine du trust et la charge de la preuve incombe généralement au bénéficiaire.

Pour que le *tracing* puisse se dérouler, il faut que le bien du trust ait été marqué comme tel, à chaque étape de la chaîne des échanges et transformations. Cette procédure s'appelle le *earmarking*. Elle prend des formes diverses au cours du temps, d'abord simple cantonnement des actifs par rapport à ceux possédés personnellement par le trustee puis marquage spécifique dans la comptabilité du trustee. Ainsi, le droit des trusts exige, jusque dans les années 1930, une inscription comptable portant la mention de la nature fiduciaire des actifs. Ce marquage spécifique est destiné à faire savoir publiquement la nature spéciale de ces actifs.

Dans la mesure où de telles règles sont un frein puissant à la circulation marchande des biens détenus dans les trusts parce qu'elles préviennent les autres opérateurs financiers contre des transactions avec des trustees, ces derniers vont tenter de dissimuler l'existence du trust. Progressivement, les trustees obtiennent la régularisation de leurs pratiques ce qui évite aux acheteurs de se préoccuper des pouvoirs de cession effectivement détenus par les trustees. Les trustees opèrent alors « à l'égal » des autres intervenants du marché financier.

*45. Glaser T. Bogert (*Trusts, *St Paul (Minn.), West Group, 1987 [6e éd.], §161, §162) donne deux exemples qui permettent de comprendre le processus de filiation. Dans un premier cas, l'abattage d'arbres sur pied et leur transformation en bois débité et en meubles confère un droit sur ces produits identique à celui portant sur les arbres originaux. Dans le second cas, l'achat par le trustee, avec l'argent du trust, d'une assurance-vie payable à un membre de sa famille, donne au bénéficiaire du trust le droit d'exiger non seulement le remboursement de la prime payée avec l'argent du trust mais également les prestations versées par l'assurance qui sont devenues propriété du trust.*

Le tournant libéral de 1974 : une responsabilité fiduciaire diluée

Si les trustees opèrent « à l'égal » des autres intervenants du marché financier, il reste que la question centrale de la circulation des biens, propre au du trust traditionnel, est encore au travail dans la finance collective contemporaine. Puisque le marquage des biens est supprimé, l'univers des titres accessibles élargi et la fongibilité du patrimoine du trust en actifs financiers devenue complète, comment s'assurer encore de la traçabilité du processus de gestion ? Par le marquage des personnes. Mais celui-ci s'est transformé en une nouvelle définition de la responsabilité fiduciaire portée par les différents intermédiaires financiers. La question de la circulation des biens s'est transformée en une question sur la transmission de la responsabilité du trustee.

En effet, face à ce dilemme de la transmission, la loi fédérale Erisa de 1974 apporte une solution qui se veut libérale. Erisa fragmente la responsabilité fiduciaire *pleine et entière* du trustee en autant de responsabilités fonctionnelles partielles que d'intervenants au processus de gestion des fonds de pension. Le trustee qui assumait jusqu'alors la pleine responsabilité de toutes les opérations effectuées par le trust, peut désormais déléguer les tâches et la responsabilité correspondante. Ce principe de segmentation vise finalement les mêmes effets que l'invention de la responsabilité limitée dans la *corporation* du XIXe siècle : permettre à des intervenants de s'engager dans les affaires économiques en limitant leur exposition au risque.

Le problème rencontré par ce *design* institutionnel est qu'à trop vouloir fragmenter et limiter la responsabilité, on la dilue. Et c'est bien la conclusion qui ressort de l'analyse de la jurisprudence des fonds de pension depuis Erisa menée par Sabine Montagne[46]. La division intense du travail, en cours au sein du secteur à partir de la fin des années 1960[47], est encouragée par la loi Erisa qui, de son côté, orchestre la segmentation de la responsabilité juridique des protagonistes au trust. La loi redéfinit substantiellement cette responsabilité en imposant aux intervenants une obligation de moyens, eu égard à la fonction assumée. Elle abandonne, de fait, la référence à une quelconque obligation de résultats qui pèserait sur l'ensemble du processus de gestion. Ces transformations économiques (division du travail) et juridiques (segmentation de la responsabilité) font

46. Sabine Montagne, Les Métamorphoses du trust, op. cit.
47. Documentée par Peter L. Bernstein, Des idées capitales, *Paris, PUF, coll. « Quadrige », 1995 et Michael Clowes,* The Money Flood, op. cit.

émerger un régime de justification des protagonistes financiers fondé essentiellement sur l'exhibition des *moyens* mis en œuvre. Au final, plus personne n'est responsable du *résultat*, le rendement des fonds.

Cette situation n'est cependant pas en complète rupture avec la situation antérieure. Les contraintes de marquage des personnes et des biens, propres au trust traditionnel, ont été remplacées par une exigence formelle qui pèse sur tous les protagonistes du fonds de pension, celle de rendre des comptes publiquement. La nouvelle organisation qui en dérive est fondée sur une cascade de contrôles des procédures qui entretient bien une analogie avec le processus de traçabilité du trust traditionnel. On peut en effet considérer que l'exigence de traçabilité a été maintenue et a pris la forme d'un contrôle procédural, c'est-à-dire qui porte exclusivement sur les procédures : puisqu'il n'est plus possible de « marquer » les biens du trust, fongibles avec n'importe quel actif financier, l'exigence de contrôle sur la circulation du bien se reporte sur une exigence sur les comportements des personnes habilitées à gérer le patrimoine du trust. Le contrôle sur les procédures remplit formellement ces exigences de sécurité sur le comportement des personnes : en s'assurant des moyens mis en œuvre par l'intervenant, on prétend s'assurer de la bonne gestion du patrimoine.

Cette transformation juridique illustre la manière dont un réseau de règles juridiques se recombine : l'effet que les règles de circulation produisaient sur l'organisation de la gestion est aujourd'hui obtenu par le biais d'autres règles, celles de la responsabilité fiduciaire. La compréhension de l'effet des règles juridiques sur l'action économique passe ainsi par la saisie du *sens du réseau de règles* et pas seulement du sens de la règle[48].

La captation des privilèges du trust

On aboutit finalement à une situation dans laquelle les gestionnaires financiers auxquels est déléguée la gestion n'ont aucune responsabilité de résultat et maîtrisent la liquidité des actifs. Situation privilégiée s'il en est. Pour comprendre ce passage, il faut revenir à l'histoire et insister sur la façon dont les privilèges du trust, en particulier sa forme de propriété et de responsabilité, sont concédés aux fonds de pension. Il faut bien voir que ces privilèges qui consistent à bloquer la propriété pour le bénéfice du propriétaire-bénéficiaire, ne sont pas octroyés à l'employeur dans le but de lui permettre de gérer ses fonds de pension. Ces privilèges sont

48. Cette insistance sur l'effet du réseau plus que de la règle doit beaucoup à Évelyne Serverin.

octroyés à un trustee dans le cadre du trust traditionnel : l'origine d'*equity* témoigne qu'il s'agit d'une dotation que l'État confère spécialement à des entités, les trusts, parce que celles-ci sont chargées de missions qui ne relèvent pas uniquement de l'univers marchand et impliquent des individus propriétaires en situation de faiblesse juridique. Ces privilèges spécifiques par rapport au droit de la propriété (particulièrement en matière de gestion des biens : pouvoir du trustee sur la propriété du bénéficiaire, capacité à agir sans rendre compte, responsabilité limitée vis à vis des créanciers) ne peuvent se justifier qu'au titre de cette situation exceptionnelle qui exige une protection particulière sur laquelle l'État estime avoir un pouvoir de contrôle.

Lorsque les employeurs réutilisent cette structure, ils la modifient par le contrôle qu'ils ont sur les trustees. L'État accepte, à ce moment là, un transfert de fait des privilèges du trust à l'employeur. Seul maître à bord, l'employeur fait de la question des fonds de pension une affaire de gestion interne. Ce n'est que parce que le pouvoir syndical d'après guerre en fait un enjeu de négociation salariale que l'affaire devient publique selon Steven Sass[49]. Dans la mesure où la prestation retraite devient un élément du rapport salarial, le fonds de pension n'apparaît plus paternaliste (une dotation faite selon le bon vouloir de l'employeur) mais fordiste (le résultat d'un rapport de forces). Le cadre juridique qui institue le bénéficiaire en position de mineur est toutefois maintenu : le niveau des prestations est négocié mais la gestion des actifs et la garantie des revenus futurs sont complètement soumises à l'employeur.

Il convient de voir dans ce mouvement le passage d'une gestion domestique de la main d'œuvre à une gestion économique, fondée sur un pouvoir accru des salariés. Mais du coup, les privilèges qui avaient été octroyés au fonds de pension dans le cadre d'une conception encore paternaliste de la gestion de la main d'œuvre et, par conséquent proche du contexte traditionnel du trust, se trouvent transférés dans la sphère économique au sens strict. En ce sens, ce passage peut être interprété comme une « privatisation » des privilèges du trust.

La troisième étape est celle de l'extension des privilèges à d'autres entités économiques dont la seule logique de fonctionnement ne pourrait prétendre à ces privilèges, au regard des principes juridiques de responsabilité dont elles se réclament. C'est l'étape de la revendication, par de nouveaux

49. Steven Sass, The Promise of Private Pensions, *Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1997.*

entrants, des mêmes privilèges que leurs prédécesseurs[50]. À partir de la loi Erisa et surtout dans les années 1980, les fonds de pension traditionnels à prestations définies sont remis en cause et progressivement remplacés par un autre type de fonds, les fonds à cotisations définies dits 401k. Ce passage à un autre fonctionnement économique (les prestations ne sont plus garanties pour le salarié) se produit en conservant la structure juridique du trust. Mais alors que le fonds de pension traditionnel, sur l'exemple du trust, maintenait une certaine cohérence entre ses principes de fonctionnement (l'absence de droit de regard des salariés sur la gestion était compensée par la garantie des prestations par l'employeur), la nouvelle structure des fonds à cotisations définies conserve certaines restrictions (par exemple, la possibilité pour l'employeur de bloquer les comptes) sans procurer les garanties qui les justifiaient antérieurement. On assiste ainsi au transfert, vers une activité d'épargne financière entièrement économique et sans aucune visée de protection comparable à celle du trust, de privilèges initialement justifiés par cette protection.

Le détour par l'histoire du trust, en particulier l'insistance sur le caractère tutélaire de ce dispositif, permet de mesurer la nature exacte du libéralisme à l'œuvre dans les rapports contemporains entre finance et rapport salarial. Ce libéralisme est fondé, structurellement, sur une propriété passive des épargnants et sur la captation de l'épargne salariée par la finance. Avec le trust, la finance assure, au niveau global, que la liquidité est de son fait exclusif et ne provient pas de la volonté des propriétaires.

Mais cette configuration globale n'est pas perçue en tant que telle tant le foisonnement des dispositions juridiques prodigue, au niveau micro et mésoéconomique, des principes de fonctionnement d'apparence libérale. En effet, la loi Erisa et sa jurisprudence se présentent comme une rationalisation de l'héritage du trust et contribuent à une énonciation des principes d'organisation du secteur selon la grammaire de la philosophie libérale[51]. Au niveau de l'individu, la règle (juridique) du bénéfice exclusif s'ajuste aux principes (économiques) libéraux qui postulent le libre arbitre du salarié, transformé en investisseur, et la maximisation de son intérêt individuel, sous la forme de décisions d'investissement exclusivement « financières ». Au niveau sectoriel, la responsabilité (juridique) fiduciaire partielle et fonctionnelle définie par Erisa soutient le principe (économique) libéral

50. Ce processus a été initialement mis en évidence par William Roy, au sujet de la corporation *américaine* (Socializing Capital, The Rise of the Large Industrial Corporation in America, *Princeton (N. J.), Princeton University Press, 1997).*
51. Analysée par Francisco Vergara, Les Fondements philosophiques du libéralisme. Libéralisme et éthique, *Paris, La Découverte, 2002 [1re éd. 1992].*

d'une coordination par la concurrence qui s'effectue par la désintégration des institutions financières, au cours des années 1970.

Au total, le droit a canalisé l'évolution structurelle du rapport entre salariat et finance à l'intérieur du principe archaïque de la tutelle, qui constitue la véritable logique de l'institution « trust ». Mais, il a pu le faire en adoptant le registre organisationnel libéral grâce à de nouvelles définitions et une recombinaison des règles juridiques, saisies comme « régime d'action » libéral.

Références bibliographiques

Aglietta (Michel), *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Odile Jacob, 1997 [1re éd. 1976].

Aglietta (Michel), postface à *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Odile Jacob, 1997, p. 409-477.

Aglietta (Michel) et Rebérioux (Antoine), *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel, 2004.

Alexander (Gregory S.), « Pensions and Passivity », *Law and Contemporary Problems*, 56 (1), 1 993.

apRoberts (Lucy), *Les Retraites aux États-Unis. Sécurité sociale et fonds de pension*, Paris, La Dispute, 2000.

Bernstein (Peter L.), *Des idées capitales*, Paris, PUF, coll. « Quadrige », 1995.

Bogert (Glaser T.), *Trusts*, Saint Paul (Minn.), West Group, 1987 [6e éd.].

Boyer (Robert), *La Théorie de la régulation : une analyse critique*, Paris, La Découverte, coll. « Agalma », 1986.

Boyer (Robert), « Le politique à l'ère de la mondialisation et de la finance : le point sur quelques recherches régulationnistes », *L'année de la régulation,* 3, 1999, p. 13-75.

Boyer (Robert), « Is a Finance-led Growth Regime a Viable Alternative to Fordism ? A Preliminary Analysis », *Economy and Society*, 29 (1), février 2000, p. 111-145.

Boyer (Robert), « Les analyses comparatives du changement institutionnel », *L'Année de la régulation*, 7, 2003, p. 167-203.

Chesnais (François) (dir.), *La Mondialisation financière. Genèse, coût et enjeux*, Paris, Syros, 1996.

Clowes (Michael J.), *The Money Flood. How Pension Funds Revolutionized Investing*, New York (N. Y.), John Wiley & Sons, 2000.

Commons (John R.), *Institutional Economics, its Place in Political Economy*, New Brunswick (N. J.), Transaction Publishers, 1990 [1re éd. 1934].

Commons (John R.), *Legal Foundations of Capitalism*, New Brunswick (N. J.), Transaction Publishers, 1995 [1re éd. 1925].

Jeammaud (Antoine), « La règle de droit comme modèle », *Recueil Dalloz Sirey*, 28e cahier, 1990.

Jeammaud (Antoine), « L'interdisciplinarité, épreuve et stimulant pour une théorie des règles juridiques », dans Thierry Kirat et Évelyne Serverin (dir.), *Le Droit dans l'action économique*, Paris, CNRS Éditions, 2000, p. 219-231.

Fligstein (Neil), *The Architecture of Markets : An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies*, Princeton (N. J.), Princeton University Press, 2002.

Kirat (Thierry), « Le pragmatisme, l'économie et l'intelligence des règles juridiques : leçons de la méthode institutionnaliste de John Rodger Commons », *Revue interdisciplinaire d'études juridiques*, 47, 2001, p. 1-22.

Kirat (Thierry) et Serverin (Évelyne), « Dialogue entre droit et économie à propos des relations entre les règles juridiques et l'action » dans Thierry Kirat et Évelyne Serverin (dir.), *Le Droit dans l'action économique*, Paris, CNRS Éditions, 2000, p. 5-22.

Langbein (John H.), « The Secret Life of the Trust : The Trust as an Instrument of Commerce », *The Yale Law Journal*, 107, 1997.

Lordon (Frédéric), « Croyances économiques et pouvoir symbolique », *L'Année de la régulation*, 3, 1999, p. 169-210.

Lordon (Frédéric), *Fonds de pension, pièges à cons*, Paris, Raisons d'Agir, 2000.

Lordon (Frédéric), « La "création de valeur" comme rhétorique et comme pratique. Généalogie et sociologie de la "valeur actionnariale" », *L'Année de la régulation*, 4, 2000, p. 117-168.

Lordon (Frédéric), « Revenir à Spinoza dans la conjoncture intellectuelle présente », *L'Année de la régulation*, 7, 2003, p. 147-166.

Montagne (Sabine), « L'évaluation de l'entreprise par le marché boursier : le rôle de l'analyse financière », dans Sabine Montagne et Catherine Sauviat, *L'Impact des marchés financiers sur la gestion des ressources humaines : une enquête exploratoire auprès de grandes entreprises françaises*, Paris, Documents d'études Dares, 42, mars 2001, p. 9-34.

Montagne (Sabine), *Les Métamorphoses du trust. Les fonds de pension américains entre protection et spéculation*, thèse, Université Paris-X-Nanterre, 2003, 481 p.

Montagne (Sabine), « Pouvoir financier *vs* pouvoir salarial. Les fonds de pension américains : contribution du droit à la légimité financière », *Annales, Histoire, Sciences Sociales*, 60 (6) novembre-décembre 2005, p. 1299-1325.

MONTAGNE (Sabine), *Les Fonds de pension entre protection sociale et spéculation financière*, Paris, Odile Jacob, 2006.

ORLÉAN (André), *Le Pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob, 1999.

ROY (William G.), *Socializing Capital. The Rise of the Large Industrial Corporation in America*, Princeton (N. J), Princeton University Press, 1997.

SASS (Steven), *The Promise of Private Pensions*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1997.

SERVERIN (Évelyne), *Sociologie du droit*, Paris, La Découverte, coll. « Repères », 2000.

SERVERIN (Évelyne), « Qualifier l'accident dans la jurisprudence du XIXe siècle en France », *Conférence au Collège de France*, 9 février 2004, 14 p.

THÉRET (Bruno), « Saisir les faits économiques : une lecture structuraliste génétique de la méthode Commons », *Cahiers d'économie politique*, 40-41, 2001, p. 79-137.

THÉRET (Bruno), « Méthodologie des comparaisons internationales, approches de l'effet sociétal et de la régulation : fondements pour une lecture structuraliste des systèmes nationaux de protection sociale », *L'Année de la régulation*, 1, 1997, p. 163-228.

THÉRET (Bruno), « De la comparabilité des systèmes nationaux de protection sociale dans les sociétés salariales : essai d'analyse structurale », dans Bruno Palier (dir.) *Comparer les systèmes de protection sociale en Europe*, Rencontres de Berlin, volume 2, Paris, Mire, 1996, p. 439-503.

VERGARA (Francisco), *Les Fondements philosophiques du libéralisme. Libéralisme et éthique*, Paris, La Découverte, 2002 [1re éd. 1992].

CAIRN.INFO
Chercher, repérer, avancer.

Chapitre 7 VALEUR ACTIONNARIALE ET TRANSFORMATIONS DES INDUSTRIES AMÉRICAINES (1984-2000) 1

Presses de Sc. Po. | *Académique*

2008/1

pages 251 à 301

ISSN

Article disponible en ligne à l'adresse:

http://www.cairn.info/conflits-et-pouvoirs-dans-les-institutions-du-capi--9782724610727-page-251.htm

Pour citer cet article :

"Chapitre 7 VALEUR ACTIONNARIALE ET TRANSFORMATIONS DES INDUSTRIES AMÉRICAINES (1984-2000) 1", *Académique* , 2008/1 p. 251-301.

Distribution électronique Cairn.info pour Presses de Sc. Po..

© Presses de Sc. Po.. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Chapitre 7

VALEUR ACTIONNARIALE ET TRANSFORMATIONS DES INDUSTRIES AMÉRICAINES (1984-2000)[1]

Neil FLIGSTEIN *et Taek-Jin* SHIN

Les sociologues-économistes ont déployé beaucoup d'efforts pour tenter de saisir la façon dont les firmes ont changé dans les vingt dernières années. Ces changements procèdent pour l'essentiel de l'idée que les firmes ont été de plus en plus gérées selon les principes de la « maximisation de la valeur actionnariale ». Cette idée suggère que les managers ont eu de plus en plus à veiller au rendement des actifs de l'entreprise dans la perspective d'augmenter leur valeur pour l'actionnaire, partant, ils ont accordé moins d'attention aux autres « parties prenantes » telles que les salariés ou les communautés. En termes pratiques, comme les actionnaires sont les détenteurs directs des titres de propriété, certains managers ont commencé à prendre sur leur entreprise la même perspective que les analystes financiers[2]. Ils ont décidé que le moyen de maximiser la valeur actionnariale consistait à structurer le bilan de l'entreprise conformément aux desiderata des analystes et des investisseurs institutionnels.

1. Ce texte été publié sous le titre « Shareholder Value and the Transformation of the US Economy, 1984-2000 », dans Sociological Forum, *(22) 4, 2007, qui en autorise ici la republication, ce dont nous remercions la revue.*
2. Pour une analyse de la façon dont ce mécanisme a opéré dans le cas d'Enron, voir Barry McLean et Paula Elkind, The Smartest Guys in the Room, *New York (N. Y), Penguin, 2003.*

Pendant les années 1980 et 1990, ceux des managers qui ont résisté aux injonctions des analystes financiers ont vu leur cours baisser, leur entreprise exposée à un risque d'OPA hostile et leur propre emploi menacé[3].

Le basculement vers la valeur actionnariale

Nous disposons maintenant d'un ensemble de résultats empiriques tout à fait robustes à propos de la diffusion et de la mise en œuvre des stratégies de la valeur actionnariale parmi les entreprises américaines cotées[4]. Ces résultats montrent que les entreprises américaines se sont réorganisées financièrement et ont recouru à la tactique consistant à vendre les lignes de produits « secondaires[5] », qu'elles se sont engagées dans des fusions dans leur secteur[6], ont recouru à divers procédés financiers tels

3. *Gerald Davis et Susan Stout, « Organization Theory and the Market for Corporate Control, 1980-1990 »* Administrative Science Quarterly, *37, 1992, p. 605-63 ; Michael Useem,* Executive Defense : Shareholder Power and Corporate Reorganization, *Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1993 ; Ezra Zuckerman, « The Categorical Imperative : Securities Analysts and the Illegitimacy Discount »,* American Journal of Sociology *104, 1999, p. 1398-1438 ; « Focusing the Corporate Product : Securities Analysts and De-Diversification »,* Administrative Science Quarterly, *45, 2000, p. 591-619.*
4. *Gerald Davis, « Agents without Principles : The Spread of the Poison Pill Through the Intercorporate Network »,* Administrative Science Quarterly, *36, 1991, p. 583-613 ; Gerald Davis et Susan Stout, « Organization Theory... », art. cité ; Gerald Davis, Katherine Diekmann et Charles Tinsley, « The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s : The Deinstitutionalization of an Organizational Form »,* American Sociological Review, *59, 1994, p. 547-570 ; Neil Fligstein et Linda Markowitz, « Financial Reorganization of American Corporations in the 1980s », dans William J. Wilson (ed.),* Sociology and the Public Agenda, *Londres, Sage, 1993, p. 185-206 ; Neil Fligstein,* The Architecture of Markets : An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies, *Princeton (N. J.), Princeton University Press, 2001 ; Michael Useem,* Executive Defense : Shareholder Power and Corporate Reorganization, op. cit. *; Frank Dobbin, James Dierkes et Dirk Zorn, « The Rise of the CFO : From Luxury Sidekick to a Significant Player in Corporate Management », dans* American Sociological Association Annual Meeting, *Atlanta, 2003 ; Ezra Zuckerman, « The Categorical Imperative », art. cité ; « Focusing the Corporate Product », art. cité.*
5. *Gerald Davis, Katherine Diekmann, et Charles Tinsley, « The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s », art. cité ; Ezra Zuckerman, « Focusing the Corporate Product », art. cité.*
6. *Gerald Davis et Susan Stout, « Organization Theory... », art. cité ; Neil Fligstein,* The Architecture of Markets, op. cit.

que les rachats d'actions[7] et les restructurations (*downsizing*[8]). Toutes ces actions cours en tentant de convaincre la communauté des investisseurs que les firmes étaient concentrées sur leur cœur de métier et sur l'objectif du profit à dégager[9].

L'essentiel de ces recherches s'est concentré sur les entreprises cotées. Cette orientation s'est révélée fructueuse car elle a permis de faire porter l'attention sur les liens entre firmes, managers, conseils d'administration, marchés financiers et investisseurs institutionnels. Dans le présent travail nous étendons cette interrogation en considérant la façon dont ces changements se sont diffusés au sein de secteurs industriels entiers. Nous allons montrer la façon dont les stratégies de la valeur actionnariale (comme les fusions et les plans de licenciement) ont opéré au sein des industries et mis les entreprises sous pression pour les leur faire adopter. Nous pensons qu'il y a de bonnes raisons théoriques de croire que le fait que les plus grandes entreprises cotées d'un secteur soient soumises à ce genre de réorganisation est de nature à mettre sous pression le reste des entreprises du secteur pour « répondre » à ces injonctions.

Il y a deux mécanismes principaux par lesquels ceci pourrait s'être produit : la concurrence et l'imitation. La théorie économique suggère que les pressions concurrentielles exercées par les firmes cotées pourraient avoir poussé les firmes plus petites et non cotées à modifier leur gestion[10]. La théorie écologique de la dynamique des populations verrait également la concurrence dans une niche particulière (ici, une industrie) pousser les firmes à évoluer vers un même comportement[11]. La théorie institutionnaliste suggère qu'indépendamment des effets de la concurrence, les entreprises auraient subi une pression à se conformer au modèle de gestion réputé

7. *James Westphal et Edward Zajac, « Decoupling Policy from Practice : the Case of Stock Repurchase Program »,* Administrative Scence Quarterly, *46 (2), 2001, p. 202-228.*
8. *Ellen Appelbaum et Peter Berg, « Financial Market Constraints and Business Strategy in the U.S. », dans Jonathan Michie, Michael et John Smith (eds),* Creating Industrial Capacity : Towards Full Employment, *Oxford, Oxford University Press, 1996, p. 193-221.*
9. *Michael Useem,* Executive Defense : Shareholder Power and Corporate Reorganization, op. cit. *; Ezra Zuckerman, « The Categorical Imperative », art. cité ; « Focusing the Corporate Product », art. cité.*
10. *Pour un argument de ce genre, voir William Baumol, Alan Blinder, Edward Wolff,* Downsizing in America : Reality, Causes, and Consequences, *New York (N. Y), Russell Sage, 2003.*
11. *Glenn Carroll et Michael Hannan,* The Demography of Corporations and Industry, *Princeton (N. J), Princeton University Press, 2001.*

« le plus efficace » par la croyance collective[12 13]. Nous avons pour but d'évaluer certaines des assertions des défenseurs de la valeur actionnariale. Nous tentons d'abord d'examiner si les procédés de la création de valeur telles que les fusions et les plans sociaux ont été plus fréquemment mises en œuvre dans les industries sous-performantes. Nous regardons ensuite si ces procédés ont affecté les profits.

Nous cherchons également à mettre en connexion l'idée de valeur actionnariale avec d'autres changements importants survenus dans le monde des affaires américain. En premier lieu, le passage d'une économie de biens à une économie de services[14]. En deuxième lieu l'explosion de l'usage des technologies de l'information, particulièrement après 1985[15]. Enfin, la chute constante du nombre de travailleurs américains syndiqués[16]. Ces changements ont fait disparaître bon nombre de cols bleus et d'emplois sous contrôle syndical de l'économie américaine, et ont accru le nombre des emplois de service et des cols blancs[17].

12. John Meyer et Brian Rowan, « Institutionalized Organizations : Formal Structure as Myth and Ceremony », American Journal of Sociology, *83, 1977, p. 340-363 ; Paul DiMaggio et Walter Powell, « The Iron Case Revisited »,* American Sociological Review, *47, 1983, p. 147-160.*

*13. Michael Useem (*Executive Defense, op. cit.*), par exemple, soutient que les pressions mimétiques, concurrentielles et coercitives exercées sur les entreprises les ont conduites, dans les années 1980, à se conformer à la valeur actionnariale à la fois en tant qu'idéologie et en tant qu'ensemble de stratégies. Paula Haunschild (« Interorganizational Imitation : The Impact of Interlocks on Corporate Acquisition Activity »,* Administrative Science Quarterly, *38, 1993, p. 564-592) montre que les liens croisés entre conseils d'administration constituent un véhicule important par lequel les managers ont imité les pratiques de fusion-acquisition des autres firmes. James Westphal et Edward Zajac (« Decoupling Policy from Practice » art. cité) mettent en évidence un processus de diffusion similaire à propos des programmes de rachats d'action.*

14. Barry Bluestone et Bennet Harrison, The Deindustrialization of America, *New York (N. Y.), Basic Books, 1982 ; Bennet Harrison et Barry Bluestone,* The Great U-Turn : Corporate Restructuring and the Polarizing of America, *New York (N. Y.), Basic Books, 1988.*

15. Michael Kelley, « Productivity and information technology : the elusive connection », Management Science, *40 (11), 1994, p. 1406-1425.*

16. Michael Goldfield, The Decline of Organized Labor in the United States, *Chicago (Ill.), University of Chicago Press. 1987 ; Thomas Kochan, Harold Katz et Richard McKersie,* The Transformation of American Industrial Relations, *Ithaca (N. Y.), Cornell University Press, 1994 ; Larry Mishel, James Bernstein et Howard Boushey,* The State of Working America : 2002/2003, *Ithaca, (N. Y.), Cornell University Press, 2003.*

17. Bennett Harrison et Barry Bluestone, The Great U-Turn, op. cit. *; Paul Osterman,* Securing Prosperity, *Princeton, (N. J.), Princeton University Press, 1999 ; William Baumol, Alan Blinder et Edward Wolff,* Downsizing in America, op. cit. *; David Gordon,* Fat and Mean : The Corporate Squeeze of Working Americans and the Myth of Downsizing, *New York (N. Y.), Free Press, 1996.*

Les travaux empiriques ont montré que l'horizon de la valeur actionnariale a eu pour effet de conduire les managers à accorder une attention croissante aux façons de redéployer leurs actifs en vue d'accroître le profit. La littérature montre qu'ils y ont procédé en s'engageant dans la ligne stratégique des fusions-acquisitions[18], dans le désinvestissement de lignes de produits diversifiés[19] et dans la réduction des effectifs[20]. Il semble plausible également que les managers qui s'efforçaient de maximiser la valeur actionnariale aient été aussi davantage enclins à investir dans les technologies de l'information et à diminuer leur dépendance à la force de travail syndiquée, précisément en vue de cette maximisation. Nous n'affirmons pas que le passage d'une économie manufacturière à une économie de services, le changement technologique ou le mouvement de désyndicalisation aient commencé dans les années 1980. Pas davantage ne pensons nous que les managers impliqués dans l'accroissement de la valeur actionnariale étaient les seuls à recourir à ces procédés. Nous voulons plutôt avancer qu'une plus grande préoccupation pour ces procédés de la création de valeur a poussé les managers à y avoir davantage recours et, par exemple, à réduire leur dépendance à la force de travail syndiquée ou à introduire plus de technologies informatiques. Telle est l'hypothèse que nous souhaitons tester.

Il y a des raisons plausibles de croire que les managers impliqués dans la création de valeur ont concentré leur attention sur la technologie et la désyndicalisation considérées comme moyens d'élever la profitabilité. Les économistes considèrent que le changement technique a été l'une des variables clés ayant piloté la réorganisation des entreprises américaines dans les vingt dernières années[21]. D'une manière générale, les sociologues

18. *Linda Stearns et Kevin Allan, « Economic Behavior in Institutional Environments : The Corporate Merger Wave of the 1980s »,* American Sociological Review, *61, 1996, p. 699-718 ; Neil Fligstein,* The Architecture of Markets, op. cit.

19. *Ezra Zuckerman, « Focusing the Corporate Product », art. cité.*

20. *Peter Cappelli, « Examining the Incidence of Downsizing and Its Effect on Establishment Performance », dans David Neumark (ed.),* On the Job : Is Long-Term Employment a Thing of the Past?, *New York (N. Y.), Russell Sage Foundation, 2000 ; Dial, Murphy, « Incentives, Downsizing and Value Creation at General Dynamics »,* Journal of Financial Economics, *37, 1994, p. 261-314.*

21. *Alan Krueger, « How Computers Have Changed the Wage Structure : Evidence from Microdata, 1984-1989 »,* Quarterly Journal of Economics, *108, 1993, p. 33-60 ; Timothy Bresnahan, Erich Brynjolfsson et Lauren Hitt, « Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labor : Firm-level Evidence », NBER Working Paper, 4195, 1999 ; Nathan Rosenberg,* Inside the Black Box : Technology and Economics, *Cambridge, Cambridge University Press, 1982.*

ont porté moins d'attention à la relation entre changement technique et réponse à apporter aux demandes d'accroissement de la profitabilité[22]. Mais nous soutenons que les managers impliqués dans la « création de valeur » (c'est-à-dire dans l'augmentation du profit en vue de faire monter les cours) étaient incités à mettre en application les nouvelles technologies et à user de ces technologies pour réorganiser et réajuster (*downsize*) leur force de travail.

L'une des implications de la perspective de la valeur actionnariale réside dans le fait que les travailleurs ne sont plus pris en considération dans le processus de décision de la firme. Les travailleurs en sont venus à n'être plus considérés que comme des coûts, de sorte que réduire leur nombre, leur salaire et leurs avantages sociaux constitue en soi une stratégie d'accroissement des profits[23]. Nous montrons que l'une des façons par lesquelles cet effet a joué a consisté en le remplacement de cols bleus et de cols blancs par un déploiement extensif de technologie informatique. Dans le cas des cadres et autres cols blancs, le *downsizing* et la réduction du nombre des niveaux hiérarchiques ne pouvait fonctionner qu'à la condition que les cadres de plus haut niveau aient plus d'information sur leurs subordonnés. La technologie informatique a fourni l'un des outils permettant de surveiller leur performance. Elle a aussi été utilisée pour réduire le nombre et le pouvoir des cols bleus ou des employés de service[24]. En définitive, la focalisation sur la création de valeur et l'exclusion des salariés de la décision stratégique a eu un impact très important

22. Pour une exception notable, voir Roberto Fernandez, « Skill-Biased Technological Change and Wage Inequality : Evidence from a Plant Retooling », American Journal of Sociology, *107, 2001, p. 273-320.*

23. Ellen Appelbaum et Peter Berg, « Financial market constraints and business strategy in the U.S. », dans James Michael et James Smith (eds), Creating Industrial Capacity : Towards Full Employment, *New York (N. Y.), Oxford University Press, 1996 ; Paul Osterman,* Securing Prosperity, op. cit.

24. Paul Attewell (« The De-Skilling Controversy », Work and Occupations, *14, 1987, p. 323-46) et William Form, Robert Kaufman et Michael Wallace (« The Impact of Technology on Work Organization and Work Outcomes : A Conceptual Framework and Research Agenda », dans George Farkas et Paula England (eds),* Industries, Firms and Jobs : Sociological and Economic Approaches, *New York (N. Y.), Plenum Press, 1998) offrent une revue critique des premiers débats sur le rôle de l'informatique dans l'abaissement et la déqualification du travail. Pour une revue plus large de la littérature récente sur les effets de l'informatique en matière d'organisation du travail, voir John Liker, Charles Haddad et John Karlin, « Perpsectives on Technology and Work Organization »,* Annual Review of Sociology, *25, 1999, p. 575-596. Les cas des secteurs de l'habillement (Issac Taplin, « Flexible Production, Rigid Jobs : Lessons from the Clothing Industry »,* Work and Occupations, *22 (4), 1995, p. 412-438.) et de la banque (David Autor, Frank Levy et Robert Murnane, « Upstairs Downstairs : Computers and Skills on Two Floors of a Large Bank »,* Industrial and Labor Relations Review,

sur la façon dont les entreprises peuvent se comporter vis-à-vis de leurs travailleurs syndiqués. Les dirigeants ont pu délocaliser les usines soit dans des états sans syndicalisation, soit à l'étranger. Ils ont pu également continuer d'automatiser la production de façon à diminuer leur besoin de cols bleus qualifiés et de travailleurs syndiqués.

L'une des questions les plus intéressantes tient au degré auquel ces transformations ont atteint leur objectif ultime : accroître le retour sur actif. En effet, les éléments empiriques dont nous disposons suggèrent que les fusions ont très peu accru la profitabilité des firmes[25]. Dans le présent texte nous montrons que la recherche de création de valeur par l'augmentation des profits au travers des fusions et des réductions d'effectif semble avoir échoué.

Nous explorons ces diverses hypothèses en examinant empiriquement les liens entre fusions, réductions d'effectif, désyndicalisation, technologie informatique et la profitabilité subséquente. Nous procédons en utilisant un nouvel ensemble de données qui offre beaucoup d'information sur de nombreuses variables clés pour 62 secteurs sur dix-sept années. Nous établissons que les stratégies de création de valeur par fusions et réductions d'effectif sont davantage survenues dans les secteurs à profits bas, conformément à la thèse des défenseurs de la valeur actionnariale. Les fusions ont bien conduit à davantage de licenciements, en accord avec la perspective de la création de valeur qui soutient que les firmes doivent redéployer leurs ressources d'une manière plus efficace par la réorganisation. Il est également possible d'établir que les dirigeants qui se sont engagés dans des fusions ont aussi investi dans les technologies informatiques. Ces investissements ont été lourdement concentrés sur la réduction de la force de travail syndiquée.

Finalement, les preuves empiriques que les procédés de la création de valeur aient accru la profitabilité de ces secteurs industriels sont contrastées. En effet les secteurs où sont survenues fusions et réductions

55 (3), 2002, p. 432-447) montrent aussi comment l'introduction des nouvelles technologies a affecté les travailleurs et l'organisation du travail.

25. Michael Jensen et Richard Ruback, « The Market for Corporate Control : The Scientific Evidence », Journal of Financial Economics, *11, 1993, p. 5-50 ; Richard Caves, « Mergers, Takeovers, and Economic Efficiency : Foresight* vs. *Hindsight »,* International Journal of Industrial Organization, *7, 1989, p. 151-74 ; David Ravenscraft et Frederic Scherer,* Mergers, Selloffs, and Economic Efficiency, *Washington (D. C.), Brookings Institution, 1987 ; Frederic Scherer et David Ross,* Industrial Market Structure and Economic Performance, *Boston (Mass), Houghton Mifflin, 1990 ; George Andrade, Michael Mitchell et Edward Stafford, « New Evidences and Perspectives on Mergers »,* Journal of Financial Economics, *15 (2), 2001, p. 103-120.*

d'effectif ont vu leur profit *baisser* en conséquence, et ceci conformément à ce qu'établit la littérature[26]. Ceci suggère donc que les tactiques de la création de valeur pour réorganiser entreprises et secteurs ont manqué leur principal objectif, à savoir l'augmentation des profits. Des profits plus élevés sont hautement, et principalement, corrélés à la croissance industrielle et à l'investissement informatique. Ce dernier s'est substitué à de nombreux salariés et donné naissance à de nouveaux procédés de production à productivité accrue. Ceci est conforme à l'idée générale que le recours aux technologies informatiques dans la réorganisation du travail a substantiellement accru la productivité[27].

Notre texte est structuré de la manière suivante. Tout d'abord nous revenons à la crise des années 1970. Puis nous examinons l'idée de valeur actionnariale, la façon dont elle a été formée, à la fois comme critique des pratiques managériales et comme norme de ce que les managers devraient faire. Nous faisons une brève revue de la littérature empirique qui montre quels acteurs ont été pionniers de la création de valeur et en ont diffusé les pratiques au travers des firmes américaines. Nous émettons ensuite quelques hypothèses à propos de la façon dont la valeur actionnariale, l'investissement informatique et la croissance sectorielle ont affecté les principaux résultats des entreprises. Nous présentons enfin nos données, nos méthodes et nos résultats.

26. Pour des résultats empiriques sur les fusions, voir Frederic Scherer, « Corporate Takeovers : the Efficiency Arguments », Journal of Economic Perspectives, *(2) 1, 1988, et Andrade* et al. *(« New Evidences and Perspectives on Mergers », art. cité) pour un résumé des faits établis. Dans Andrei Shleifer et Lawrence Summers, « Breach of Trust in Hostile Takeovers », dans Alan Auerbach (ed.),* Corporate Takeovers : Causes and Consequences, *Chicago(Ill.), University of Chicago Press, 1988, il est montré que les gains actionnariaux résultant des fusions ont été pour l'essentiel tiré de l'exploitation des rentes des parties prenantes (*stakeholders*). Pour des résultats sur les licenciements, voir David Blackwell, Wayne Marr et Michael Spivey, « Plant-Closing Decisions and the Market Value of the Firm »,* Journal of Financial Economics, *26, 1990, p. 277-288 ; Dan Worrell, Wallace III Davidson et Varinder Sharma, « Layoff Announcements and Stockholder Wealth »,* Academy of Management Journal, *34, 1991, p. 662-678 ; Kevin Hallock, « Layoffs, Top Executive Pay, and Firm Performance »,* American Economic Review, *88 (4),1998, p. 711-723.*

27. Michael Kelley, « Productivity and Information Technology : the Elusive Connection », Management Science, *40 (11), 1994, p. 1406-1425 ; Simon Black et Leon Lynch, « Have to Compete : The Impact of Workplace Practices and Information Technology on Productivity »,* The Review of Economics and Statistics, *83 (3), 2001, p. 434-445.*

Crise de profitabilité des années 1970 et émergence de la valeur actionnariale

Cette section a pour but de revenir sur la crise économique des années 1970 et de présenter l'émergence des doctrines de la création de valeur et du contrôle actionnarial comme la solution qui lui a été apportée. La littérature montre clairement comment les choses se sont déroulées. Notre intention est de nous servir de cette littérature mais pour former des hypothèses sur la façon dont les firmes et les secteurs ont utilisé les indications de la création de valeur pour pousser les feux de leur réorganisation. La chose intéressante à propos des entreprises n'est pas tant qu'elles fassent du profit mais la manière dont elles le font. Dans les périodes de crises de profitabilité, dirigeants et propriétaires découvrent souvent de nouvelles manières de faire de l'argent[28]. Les chercheurs qui ont étudié les années 1980 considèrent que la crise des années 1970 a été une crise de profitabilité de cette sorte. La réponse à cette crise aura été la doctrine du contrôle actionnarial et de la création de valeur[29].

Pendant la décennie 1970, les compagnies américaines ont été assaillies par deux forces : la stagflation et la concurrence internationale accrue[30]. La croissance ralentie a eu pour effet de mettre un terme à l'expansion des principaux marchés de nombreuses entreprises, et par là d'entraîner la stagnation des profits. L'inflation des années 1970 a eu également un ensemble d'effets adverses sur les firmes. Les taux d'intérêt en ont été maintenus très hauts. Ces taux élevés ont poussé les investisseurs vers les titres à revenu fixe comme les obligations du Trésor, et les a détournés des actions, entraînant ainsi une tendance baissière des cours sur toute la décennie. L'inflation a conduit les entreprises à avoir à leur bilan des actifs de valeur nominale croissante mais ne livrant pas pour autant de plus hauts profits. En termes de rendement des actifs ou de retour sur investissement, les firmes sont apparues moins profitables. La concurrence étrangère, particulièrement avec les Japonais, est devenue plus intense. Les entreprises américaines ont perdu des parts de marché et parfois, comme dans le cas de l'électronique grand public, des marchés entiers. Au total, les

28. *Neil Fligstein,* The Transformation of Corporate Control*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1990.*
29. *Gerald Davis, Katherine Diekmann et Charles Tinsley, « The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s », art. cité ; Michael Useem,* Executive Defense, op. cit. *; Neil Fligstein,* The Architecture of Markets, op. cit.
30. *Barry Friedman (ed.),* Corporate Capital Structures in the United States*, Chicago (Ill.), University of Chicago Press, 1985.*

marges ont été comprimées par l'inflation, la concurrence et la croissance lente. À la fin des années 1970, les bas cours, les actifs sous-évalués et la faible croissance des chiffres d'affaire et des profits a conduit nombre de grandes entreprises américaines à avoir une valorisation boursière inférieure à la valeur comptable de leurs actifs et de leur cash[31].

La stagflation des années 1970 a stimulé un débat public sur les politiques de sortie de crise. L'administration Carter a adopté l'idée qu'une option consistait à déréglementer les marchés des biens et du travail. La théorie suggérait que la déréglementation stimulerait la concurrence, forcerait l'ajustement des salaires à la baisse et mettrait un terme à l'inflation. Tout ceci conduirait alors à des prix plus bas qui stimuleraient la consommation et la croissance. L'administration a commencé l'expérience avec la déréglementation des transports aériens et du fret routier. L'élection présidentielle de 1980 a porté Ronald Reagan au pouvoir. Reagan a adopté un agenda pro-business et antigouvernement pour faire face à des temps difficiles. L'un des ces premiers actes sitôt arrivé au pouvoir a été de retirer sa certification au syndicat des contrôleurs aériens. Ceci a propagé un frisson à travers tout le monde syndical des États-Unis du fait que les entreprises se trouvaient encouragées à s'en prendre directement à leurs syndicats. Alors que le syndicalisme était déjà en déclin, ces décisions n'ont fait qu'accélérer le processus.

L'administration Reagan a pris d'autres décisions qui ont directement encouragé le mouvement des fusions des années 1980[32]. William Baxter, le ministre de la Justice de Reagan, en charge du contrôle antitrust, avait été un opposant farouche des lois antitrust en tant qu'avocat et universitaire. En 1981, il annonça de nouvelles directives relatives aux fusions. Ces directives engageaient le gouvernement à approuver à peu près toutes les fusions à l'exception de celles qui, dans certains marchés, conduisaient à des taux de concentration supérieurs à 80 %. C'était un feu vert pour toutes les formes de fusions, petites et grandes, verticales et horizontales. Simultanément, l'administration Reagan a aussi substantiellement réduit l'impôt sur les sociétés. Reagan a encouragé les firmes à faire usage de ces largesses pour lancer de nouveaux investissements. La plupart de ces investissements ont été consacrés à la croissance externe.

À la fin des années 1970 et au début des années 1980 il y avait clairement aux États-Unis une situation de crise économique et un Gouvernement

31. Ibid.

32. Linda Stearns et Kevin Allan, « Economic Behavior in Institutional Environments », art. cité ; Mark Roe, Political Determinants of Corporate Governance, *Oxford, Oxford University Press, 2003.*

fédéral en sympathie avec les solutions proposées par les milieux d'affaire. Mais les élites managériales à la tête des grandes entreprises constituaient un groupe d'intérêts arc-bouté sur de gros enjeux en termes de contrôle. Les firmes étaient déjà relativement peu profitables. Leur inclination allait à invoquer les troubles de l'économie globale comme cause des leurs propres. Ceci faisait alors d'eux d'improbables candidats à la conduite du bouleversement d'ensemble devant conduire à un nouvel ordre.

Fligstein[33] a soutenu que, historiquement, si les doctrines en place échouent à produire de la croissance ou du profit, alors émergent de nouveaux acteurs économiques porteurs de nouvelles idées sur la meilleure façon de faire de l'argent. Il détaille la manière dont les firmes américaines, dans le temps, ont tenté de se sortir des grandes crises causées par une insuffisance de profit ou de croissance. Il montre comment la dépression des années 1890 a produit un mouvement de constitution de monopoles, comment le mouvement de fusion des années 1920 a tenté de résoudre les problèmes d'excès de concurrence en créant des oligopoles dans de nombreux secteurs, comment la dépression des années 1930 a stimulé les stratégies du marketing, et comment les opportunités de l'économie d'après guerre ont engendré les stratégies financières qui ont conduit les dirigeants à diversifier leurs entreprises pour leur permettre de grossir. Très fréquemment, dès lors que quelques firmes ont prouvé l'efficacité de leurs tactiques de sortie de crise, celles-ci se diffusent au travers de la population des plus grandes entreprises. Les acteurs qui en ont été les pionniers étaient souvent issus de l'extérieur du *mainstream* pour mieux contester l'ordre existant des choses. Ces pionniers devaient être porteurs d'une critique de cet ordre et d'un ensemble de stratégies alternatives à imposer aux firmes pour résoudre les problèmes.

La question des acteurs porteurs des idées de la valeur actionnariale et de leurs liens avec ceux qui étaient aux commandes des grandes entreprises a été extensivement étudiée[34]. Sans surprise, les groupes qui ont promu cette analyse des insuffisances des équipes dirigeantes en place étaient ceux qui avaient le moins à y perdre et le plus à y gagner. Parmi

33. Neil Fligstein, The Transformation of Corporate Control, op. cit.
34. Gerald Davis et Susan Stout, « Organization Theory... », art. cité ; Neil Fligtsein et Linda Markowitz, « Financial Reorganization of American Corporations in the 1980s », dans William Wilson (ed.), Sociology and the Public Agenda, *Londres, Sage, 1993, p. 185-206 ; Michael Useem,* Executive Defense, op. cit. *; Dirk Zorn, Frank Dobbin, John Dierkes et Marion Kwok, « Managing Investors : How Financial Markets Shaped the American Firm », dans Karin Knorr Cetina et Alexander Preda (eds),* The Sociology of Financial Markets, *Oxford, Oxford University Press, à paraître.*

eux de nombreux acteurs comme les analystes financiers des maisons de courtage, les investisseurs institutionnels tels que les fonds mutuels et les fonds de retraite, les banquiers d'affaire, les compagnies d'assurance et les occupants d'une fonction d'entreprise récemment créée : les directeurs financiers[35]. La communauté financière a avancé l'idée que les entreprises devaient soit se réorganiser volontairement pour redresser les profits et les cours, soit faire face à la perspective du rachat[36].

Il est utile de présenter l'idée de la maximisation de la valeur actionnariale à la fois en tant qu'idéologie et en tant qu'ensemble de stratégies. Il est alors possible de la mettre en relation plus étroite avec les acteurs qui l'ont promue. L'idée principale de ce que Fligstein[37] a appelé la « conception actionnariale de la firme » consiste en ce que les dirigeants ont pour mission de garantir que les actifs de la firme livrent le plus haut profit possible aux actionnaires. Ceci implique qu'aucune autre partie prenante (que ce soit les salariés, les communautés ou les clients) ne devrait entrer en ligne de compte dans les décisions des managers. Hirsch[38] et Whitley[39] avancent que cette conception prend racine dans la théorie de l'agence, une branche de l'économie financière qui s'est développée dans les années 1970. Jensen[40] l'un des créateurs de la théorie de l'agence, soutient que ces changements du régime du contrôle capitalistique survenus dans les années 1980 ont été source d'amélioration de l'efficacité. En forçant les managers à porter attention aux intérêts des actionnaires, les firmes se sont concentrées à nouveau sur leur business pour dégager de meilleurs rendements.

La théorie sous-jacente à la conception actionnariale du contrôle considère que la relation entre managers, administrateurs et marchés d'actions fonctionne à la surveillance, à la récompense et à la sanction des managers pour leur faire maximiser le rendement des actifs et, de la

35. Ibid. *; Frank Dobbin, James Dierkes et Dirk Zorn, « The Rise of the CFO », art. cité ; Zorn Dirk, « Here a Chief, There a Chief : the Rise of the CFO in the American Firm »,* American Sociological Review, *69 (3), 2004, p. 345-364.*
36. *Gerald Davis et Terry Thompson, « A Social Movement Perspective on Corporate Control »,* Administrative Science Quarterly, *39, 1994, p. 171-193 ; Ezra Zuckerman, « Focusing the Corporate Product », art. cité.*
37. *Neil Fligstein,* The Transformation of Corporate Control, op. cit.
38. *Paul Hirsch, « From Ambushes to Parachutes : Corporate Takeovers as an Instance of Cultural Framing and Institutional Integration »,* American Journal of Sociology, *91, 1986, p. 800-837.*
39. *Richard Whitley, « The Transformation of Business Finance into Financial Economics : The Roles of Academic Expansion and Changes in U.S. Capital Markets »,* Accounting, Organizations and Society, *11, 1986, p. 171-192.*
40. *Michael Jensen, « The Eclipse of the Public Corporation »,* Harvard Business Review, *67, 1989, p. 61-73.*

sorte, pousser le cours à la hausse[41]. Les conseils d'administration sont supposés superviser et contrôler les managers en liant leur rémunération à leur performance. Si les conseils considèrent que ces incitations n'aboutissent pas à des profits suffisants, ils peuvent changer l'équipe dirigeante. Et s'ils échouent eux-mêmes dans cette étroite supervision des managers, alors c'est le marché financier qui sanctionnera l'entreprise en vendant ses actions et en faisant baisser ses cours. Il s'ensuit une chute de la valorisation boursière de la firme. En dessous d'un certain seuil, le démantèlement et la revente des actifs à la valeur comptable devient plus profitable que la reprise de l'activité. C'est cette perspective qui est la source ultime de discipline pour la firme récalcitrante : l'OPA hostile. En théorie une nouvelle équipe de propriétaires et de managers reprendra les actifs rachetés au prix déprimé et en fera meilleur usage dans la perspective de la maximisation de la valeur actionnariale.

La conception actionnariale du contrôle offrait donc à la fois une critique des pratiques managériales au tournant des années 1980 et un ensemble de prescriptions relatives à ce qui devrait être fait[42]. Du point de vue de ces critiques, les principaux coupables au compte desquels mettre les problèmes des entreprises américaines au début des années 1980 étaient les managers qui avaient échoué dans les années 1970 à maximiser la valeur actionnariale[43]. Dit simplement, ces managers n'organisaient pas la mise en valeur des actifs de sorte qu'ils dégagent le meilleur taux de rentabilité possible. Les managers étaient assis sur des actifs sous-évalués, livrant de faibles profits et, sans surprise, les cours reflétaient le jugement des marchés sur la qualité de leur performance. Ces équipes managériales installées étaient également accusées de contrôler leurs propres conseils d'administration. La preuve de leur échec à maximiser la valeur actionnariale résidait dans leur cours déprimé et leur faible valorisation boursière

41. Michael Jensen et William Meckling, « Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Cost, and Ownership Structure », Journal of Financial Economics, *3, 1976, p. 305-360 ; Michael Jensen et Richard Ruback, « The Market for Corporate Control », art. cité.*

42. Pour des versions de ces prescriptions telles qu'elle sont apparues dans la presse d'affaire, voir Gerald Baker et Garry Smith, The New Financial Capitalists : Kohlberg Kravis Roberts and the Creation of Corporate Value, *Cambridge, Cambridge University Press, 1998 ; Michael Hammer et James Champy,* Reengineering the Corporation : A Manifesto for Business, *New York (N. Y.), Harper Business, 1993 ; Thomas Walther,* Reinventing the CFO : Moving from Financial Management to Strategic Management, *New York (N. Y.), McGraw-Hill, 1997. ; Charles Pralahad et Gerald Hamel, « The Core Competencies of the Corporation »,* Harvard Business Review, *68 (3), 1990, p. 79-91.*

43. Michael Jensen, « The Eclipse of the Public Corporation », art. cité.

comparée à la valeur comptable de leurs actifs. S'il était plus opportun de liquider la firme plutôt que d'en continuer l'activité, alors clairement les managers en étaient à blâmer. La rhétorique de la valeur actionnariale a alors commencé à s'insinuer dans les pratiques managériales. Useem[44] raconte comment les managers, soit se sont engagés à répondre aux injonctions actionnariales en s'orientant vers des activités bien valorisées par les marchés financiers, soit sont devenus les cibles d'OPA.

La création de valeur n'a pas été simplement une idéologie utilisée pour justifier n'importe quelle sorte d'action. Elle est une vision du monde qui propose une conception étroite de l'entreprise réduite à son bilan[45]. Maximiser la valeur actionnariale appelle un bilan dont les actifs doivent dégager une rentabilité élevée et croissante dans le temps. Ceci a conduit les managers à restructurer financièrement leurs bilans d'une manière qui rende la firme attractive et fasse monter son cours de Bourse. Le type de tactique mise en œuvre par les managers a évolué sur les vingt années écoulées et il est utile de passer en revue ce que nous en savons. Au début des années 1980, les firmes avec une forte trésorerie, peu de dette et un cours boursier bas ont pensé qu'elles étaient susceptibles de devenir les cibles d'opérations de fusion. En levant des fonds pour acheter d'autres entreprises, elles sont devenues à la fois plus endettées et moins désirables comme proies d'une OPA[46]. En deuxième lieu, les managers ont été conduits à ré-examiner leurs lignes de produits et à se défaire de certains actifs. Il s'agissait d'être certain de se trouver sur des créneaux profitables, et si certaines lignes de produits ne l'étaient pas, il fallait s'en dégager. Ils ont été ainsi encouragés à se concentrer sur le cœur de métier en termes de compétences[47]. En conséquence, les firmes se sont défaites de leurs activités diversifiées[48]. En troisième lieu, les managers ont été mis sous pression pour fermer des sites et réduire les effectifs en vue de minimiser les coûts. Les fusions ont été souvent justifiées en termes d'économies de

44. Michael Useem, Executive Defense, op. cit.
45. Neil Fligstein, The Transformation of Corporate Control, op. cit. *; Neil Fligstein,* The Architecture of Markets, op. cit. *; Gerald Davis et Terry Thompson, « A Social Movement Perspective on Corporate Control », art. cité.*
46. Gerald Davis et Susan Stout, « Organization Theory... », art. cité ; Linda Stearns et Kevin Allan, « Economic Behavior in Institutional Environments », art. cité.
47. Dirk Zorn, Frank Dobbin, John Dierkes et Marion Kwok, « Managing Investors », art. cité ; Charles Pralahad et Gerald Hamel, « The Core Competencies of the Corporation », art. cité ; Michael Hammer et James Champy, Reengineering the Corporation, op. cit.
48. Gerald Davis, Katherine Diekmann et Charles Tinsley, « The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s », art. cité ; Ezra Zuckerman, « Focusing the Corporate Product », art. cité.

coûts. Sur les postes doublons, les salariés ont été licenciés, les lignes de produit non profitables ont été cédées, de sorte que l'entreprise « reconcentrée » et réorganisée puisse faire plus d'argent[49]. En fin de compte, les managers ont considéré qu'ils pouvaient donner une impulsion à leur cours de Bourse en annonçant des plans de licenciement, ceci parce que, à court terme, les coûts seraient réduits et le profit net amélioré, relevant ainsi le retour sur actif.

Davis et Thompson[50] considèrent que la communauté financière et l'ensemble des managers qui ont adopté la rhétorique de la création de valeur forment une sorte de mouvement social. Ces acteurs ont utilisé le cadre de la valeur actionnariale pour pousser les firmes à la réorganisation financière et, là où les managers ont résisté, les membres de la communauté financière en ont aidé d'autres à monter une OPA hostile. Certains managers ont tenté de résister aux arguments de la création de valeur. Davis[51] montre de quelle manière ces managers ont organisé la résistance aux OPA hostiles en mettant en place des dispositifs tels les « pilules empoisonnées ». Il s'agissait, en cas d'une telle OPA, d'inonder le marché par l'émission de nouvelles actions pour forcer l'assaillant à faire une offre plus élevée.

Mais les faits montrent que l'ensemble des pressions de la communauté financière pour obliger les managers à maximiser la valeur actionnariale a effectivement conduit les firmes à s'engager dans les formes de réorganisation financière qu'elle recommandait[52] établit que les entreprises cibles d'OPA avaient en effet des actifs sous évalués par leurs cours. Il montre de plus que les entreprises qui se sont engagées dans des fusions, des désinvestissements et des rachats d'actions ont été moins susceptibles d'être les cibles d'OPA. Il montre aussi que la présence d'investisseurs institutionnels au conseil d'administration a poussé les dirigeants à s'engager dans la voie de la réorganisation financière.

Les données montrent que les entreprises ont réduit le nombre de leurs produits en fusionnant avec des entreprises ayant un portefeuille

49. Peter Cappelli, « Examining the Incidence of Downsizing and Its Effect on Establishment Performance », art. cité ; Kevin Hallock, « Layoffs, Top Executive Pay, and Firm Performance », art. cité.

50. Gerald Davis et Terry Thompson, « A Social Movement Perspective on Corporate Control », art. cité.

51. Gerald Davis, « Agents without Principles : The Spread of the Poison Pill Through the Intercorporate Network », Administrative Science Quarterly*, 36, 1991, p. 583-613.*

52. Neil Fligstein, The Architecture of Markets, op. cit.*; Michael Useem,* Executive Defense, op. cit.

de produits similaire et en fermant les lignes de produits secondaires[53], et établissent que le nombre des fusions à finalité de diversification s'est effondré dans les années 1980. Il y a eu en revanche une forte croissance des fusions orientées vers les lignes de produits principales. On observe également une forte croissance des fusions d'intégration verticale (par rachat des fournisseurs amonts ou des clients de l'aval).

Les études montrent que, au sein des entreprises, le principal bénéficiaire des ces mouvements a été la personne du directeur financier[54]. Ce poste était quasiment inexistant dans les années 1970. Mais dès le début des années 1980, les détenteurs de cette fonction ont commencé à proliférer. Leur mission principale consiste à gérer les relations de l'entreprise avec les investisseurs institutionnels et les analystes « actions », en insistant sur les éléments d'appréciation du cours boursier. Zuckerman[55] montre comment les analystes ont convaincu les entreprises que leur valorisation boursière serait meilleure si elles se concentraient sur un nombre réduit de lignes de produits. Les directeurs financiers ont fait droit à ces demandes des analystes en cédant toutes les activités qui n'entraient pas dans le cœur de métier. En conséquence, dans les années 1990, la conception actionnariale du contrôle et de la création de valeur en est venue à dominer la rhétorique des stratégies d'entreprise. Les procédés financiers déployés en vue de convaincre les analystes des améliorations de bilan ont fait l'objet d'une attention accrue.

Valeur actionnariale et réorganisation industrielle

La littérature empirique sur les entreprises cotées livre une histoire cohérente et convaincante des changements encourus par les firmes américaines. Il y a pourtant trois éléments clés relatifs aux changements dans l'organisation des firmes sur les vingt dernières années qui ne sont pas pris en compte par cette histoire : le passage à une économie de services, la désyndicalisation et l'usage accru des technologies informatiques en tant qu'elles ont modifié le fonctionnement de l'entreprise. Bien sûr, ces trois processus font partie de la dynamique du capitalisme des deux

53. Gerald Davis, Katherine Diekmann et Charles Tinsley, « The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s », art. cité ; Dirk Zorn, Frank Dobbin, John Dierkes et Marion Kwok, « Managing Investors », art. cité.
54. Frank Dobbin, James Dierkes et Dirk Zorn, « The Rise of the CFO », art. cité ; Dirk Zorn, « Here a Chief, There a Chief », art. cité.
55. Ezra Zuckerman, « Focusing the Corporate Product », art. cité.

cents dernières années. Marx[56] a noté il y a longtemps que la principale manière pour les entreprises de faire de l'argent a consisté à augmenter la productivité du travail en substituant de la technologie au travail humain. Il a également soutenu que la lutte entre propriétaires, managers et travailleurs était au cœur des rapports sociaux du capitalisme. Il n'aurait sans doute pas été surpris que propriétaires et managers aux États-Unis des années 1980 et 1990 luttent durement pour détruire les syndicats. Notre thèse est qu'il y a eu une accélération de ces processus pendant les décennies 1980 et 1990 dans le cadre de l'effort global déployé par les entreprises américaines pour sortir de leur crise de croissance lente et de profits faibles par la création de valeur. Quand bien même ces tendances sont séculaires et font partie intégrante du fonctionnement des firmes capitalistes, nous voulons souligner combien elles ont été systématiquement intensifiées dans les années 1980 et 90 par des managers orientés vers la maximisation de la valeur actionnariale. Durant cette période où la conception actionnariale de la firme est dominante aux États-Unis, la désindustrialisation, du fait des restructurations, a également été la plus intense. Les travaux de recherche montrent que pendant les deux dernières décennies, le *downsizing* a été surtout concentré dans le domaine manufacturier alors que la croissance en taille était le modèle prédominant dans les principaux secteurs du commerce de détail et des services[57]. Il en a résulté un déplacement phénoménal de l'économie, de l'industrie manufacturière vers les services. Pendant l'émergence des idées de la valeur actionnariale, sur la période 1977-1988, le taux de syndicalisation a chuté de 25 % à 15 %, et a poursuivi davantage encore sa décrue depuis[58]. C'est la période où le combat des employeurs contre les syndicats est devenu de plus en plus organisé, et a bénéficié d'un soutien législatif. Les attaques des employeurs contre les syndicats se sont intensifiées et le pouvoir de négociation syndical s'est affaibli pendant cette période[59]. Par ailleurs, l'usage de la micro-informatique a surgi au début des années 1980 et s'est

56. Karl Marx, Capital, *volume 1, New York (N. Y.), Penguin, 1990.*
57. William Baumol, Alan Blinder et Edward Wolff, Downsizing in America, op. cit.
58. Richard Freeman, « How Much has De-unionization Contributed to the Rise in Male Earnings Inequality », dans Sheldon Danziger et Paul Gottschalk (eds) Uneven Tides, *New York (N. Y.), Russell Sage, 1993 ; Larry Mishel, James Bernstein et Howard Boushey,* The State of Working America : 2002/2003, op. cit.
59. Kenneth Brofenbrenner et Ted Juravich, « It Takes More than House Calls : Orhganizing to Win with a Comprehensive Union-building Strategy » dans Kate Brofenbrenner, Sheldon Friedman, Richard Hurd, Rudolph Ostwald et Ronald Seeber (eds), Organizing to Win : New Research on Union Strategies, *Ithaca (N. Y.), Cornell University Press ; Dan Clawson et Michael Clawson, « What*

formidablement développé à la fin de la décennie, au moment précis où les idées de la création de valeur commençaient à prendre dans les firmes. En 1984, environ 24,5 % de la force de travail travaille sur ordinateur, en 1994 ce taux monte à presque 50 %[60]. Nous pensons que le *timing* de ces changements considérables est, au minimum, en cohérence avec l'émergence des procédés de la création de valeur. Demeure la question empirique de savoir si ces changements ont été pilotés par la réorganisation industrielle entreprise en vue de maximiser la valeur actionnariale.

Alors que ces changements ont fait l'objet d'une recherche soutenue sous l'angle de la réorganisation du travail[61], ils ont été délaissés par les travaux empiriques traitant de la valeur actionnariale. Notre thèse est que l'orientation vers la création de valeur a poussé les managers à accorder beaucoup d'attention à la profitabilité et beaucoup moins aux salariés et aux communautés. En conséquence, leurs décisions stratégiques concernant les sites de production, l'emploi et les technologies ont porté l'empreinte des critères financiers valorisés par les analystes. Quels sont les mécanismes plausibles liant les procédés de la création de valeur à ces changements ?

L'essentiel de la croissance de l'économie américaine des quarante dernières années a été obtenu dans le secteur des services et particulièrement, comme nous allons le montrer, dans la finance, l'immobilier et l'assurance. Il en résulte que l'évolution séculaire de l'économie des biens vers les services est l'une des tendances sous-jacentes qui ont conduit les managers et la communauté financière à envisager un type particulier d'investissement. D'une manière générale, les chercheurs ont regardé ces changements comme « séculaires » et sans rapport avec la catégorie spécifique de la « valeur actionnariale ». Si les managers étaient positionnés sur des créneaux à l'avenir peu brillant, alors ils auraient à s'en dégager. Ils auraient à fermer des usines non profitables et à licencier. Ce désinvestissement des industries manufacturières (au moins aux États-Unis) est cohérent avec les impératifs de la création de valeur.

Has Happened to the US Labor Movement ? », Annual Review of Sociology, *25, 1999, p. 95-119.*

60. David Card et John DiNardo, « Skill Based Technological Change and Rising Wage Inequality : Some Problems and Puzzles », NBER Working Paper, 8769, 2002, p. 742.

61. Paul Osterman, Securing Prosperity, op. cit. *; David Card et John DiNardo, « Skill Based Technological Change and Rising Wage Inequality », art. cité ; David Gordon,* Fat and Mean, op. cit. *; William Baumol, Alan Blinder et Edward Wolff,* Downsizing in America, op. cit.

Un second procédé dans cette perspective a consisté à se débarrasser du travail sous influence syndicale. Les syndicats, en obtenant des augmentations des salaires et des avantages sociaux, ont entraîné une augmentation des coûts. Ils ont aussi réduit les marges de manœuvre du management à redéployer le travail à sa guise[62]. Pour une part, la critique actionnariale des managers des années 1970 leur reprochait d'avoir accordé trop d'attention aux intérêts des salariés et pas assez à ceux des actionnaires. Il est tout à fait évident qu'écarter les syndicats, en fermant les sites où ils étaient présents, et délocaliser vers des régions à moindres salaires et avantages sociaux est en ligne avec la maximisation de la valeur actionnariale. Il est clair également que, pendant les années 1980, le Gouvernement fédéral a aussi eu pour but de réduire les soi-disant rigidités du marché du travail. Les emplois syndiqués ont été la principale cible de ces actions. En dépit des faits établissant que les licenciements ont eu un impact négatif, et non positif, sur le cours boursier[63], les firmes à forte syndicalisation ont continué à licencier davantage que les autres[64], et il est empiriquement établi que ces firmes-là ont procédé à davantage de *downsizing*[65].

Un autre moyen d'augmenter les profits et de réduire la masse salariale a consisté à investir dans les nouvelles technologies. La technologie est supposée augmenter la productivité du travail. Elle est aussi un moyen de réduire le pouvoir des salariés[66]. Pendant les années 1980, et plus encore dans les années 1990, les firmes américaines ont réalisé des investissements informatiques massifs. Ces investissements ont rendu possible d'accomplir de nombreuses tâches à la fois plus vite et avec moins de monde. Ainsi par exemple les caissiers dans les banques et les standardistes ont vu leur nombre considérablement chuter à mesure qu'ils étaient remplacés par

62. *Richard Edwards,* Contested Terrain, *New York (N. Y.), Basic Books, 1978.*
63. *David Blackwell, Wayne Marr et Michael Spivey, « Plant-Closing Decisions and the Market Value of the Firm »,* Journal of Financial Economics, *26, 1990, p. 277-288 ; Dan Worrell, Wallace III Davidson et Varinder Sharma, « Layoff Announcements and Stockholder Wealth », art. cité.*
64. *James Medoff, « Layoffs and Alternatives under Trade Unions in U.S. Manufacturing »,* American Economic Review, *69 (3), 1979, p. 380-398 ; Michael Montgomery, « New Evidence on Unions and Layoff Rates »,* Industrial and Labor Relations Review, *44, 1991, p. 708-721.*
65. *William Baumol, Alan Blinder et Edward Wolff,* Downsizing in America, op. cit.
66. *Richard Edwards,* Contested Terrain, op. cit. *; Harry Braverman,* Labor and Monopoly Capital : the Degradation of Work in the Twentieth Century, *New York (N. Y.), Monthly Review Press, 1974.*

des systèmes automatisés[67]. Ces technologies ont également facilité la traçabilité des stocks et des ventes, ce qui a permis de réduire les stocks et de réaliser les ajustements de la production plus rapidement. L'effet de la technologie sur les salariés considérés dans leur ensemble a été généralement positif[68]. Alors que les nouvelles technologies ont détruit des emplois anciens, elles ont aussi créé de nouvelles opportunités[69]. Au niveau de la firme cependant, l'effet a joué de manière plus complexe, selon l'activité de l'entreprise. Ainsi, par exemple, l'entreprise peut avoir licencié de nombreux salariés faiblement qualifiés pour les remplacer par un petit nombre à haute qualification. Comment ceci s'est opéré dans les divers secteurs, c'est une question empirique.

Hypothèses

Il est utile de commencer par décrire les données que nous avons utilisées. Afin d'évaluer si les firmes ont, ou non, mis en place les procédés recommandés par les défenseurs de la valeur actionnariale et les effets de ces procédés sur leur investissement et leur performance, on souhaiterait idéalement disposer de données pour un grand nombre de firmes, sur une longue période et à travers de nombreux secteurs industriels. On souhaiterait en particulier des données ne concernant pas seulement les entreprises cotées mais également les PME. Car les entreprises en concurrence avec des firmes cotées doivent avoir eu à mettre en place également les procédés de la création de valeur. Mais ceci soulève de nombreux problèmes. Une telle base de données serait difficile à créer, simplement parce qu'il serait impossible de délimiter un échantillon. Il est également difficile d'obtenir des PME qu'elles fournissent des données. Ceci est rendu plus compliqué encore par le fait que de nombreuses firmes ont apparu et disparu pendant la période des vingt années écoulées et beaucoup de petites entreprises l'ont fait sans laisser de traces. Sans même parler du coût prohibitif de la construction d'une telle base de données.

67. David Autor, Robert Murnane et Frank Levy, « Upstairs Downstairs », art. cité.
68. Michael Kelley, « Productivity and Information Technology », art. cité ; Éric Brynjolfsson et Lauren Hitt, « Beyond Competition : Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance », Journal of Economic Perspectives, *14 (4), 2000, p. 23-48.*
69. William Baumol, Alan Blinder et Edward Wolff, Downsizing in America, op. cit.

Nous avons décidé d'adopter une tactique alternative. Au lieu de considérer des firmes, nous avons considéré des secteurs. Les secteurs comme unité d'observation autorisent une analyse comparative de leurs performances dans le temps. Notre ensemble de données couvre l'ensemble des secteurs (62) sur une période relativement longue (1984-2000). Nous donnerons une description plus approfondie de l'ensemble des données dans la section suivante. Les hypothèses que nous formulons valent donc au niveau sectoriel.

Le recours aux données sectorielles est tout à fait commun en économie[70]. Dans ce cas, les chercheurs estiment que la pression concurrentielle sur un marché particulier, et ceci quelle qu'en soit l'intensité, affecte également toutes les entreprises. Par exemple, Baumol *et al.* étudient le *downsizing* au niveau sectoriel en suggérant que la taille moyenne des entreprises du secteur reflète les conditions de concurrence en vigueur et qu'un changement de cette taille moyenne exprime l'intensité du *downsizing* dans le secteur[71]. En sociologie, les modèles de population suggèrent que l'isomorphisme entre secteurs est le résultat d'un processus de sélection sur des niches particulières[72]. Les entreprises qui s'adaptent à ces pressions par des inflexions de leur stratégie survivent et prospèrent alors que celles qui ne le font pas déclinent. La théorie institutionnaliste pose également qu'il pourrait y avoir des pressions mimétiques et coercitives au conformisme dans un réseau sectoriel concurrentiel[73].

Comme nous l'avons soutenu, la valeur actionnariale n'est pas simplement une idéologie mais un ensemble de comportements stratégiques concrets. Pour indexer le degré auquel les managers sont affectés par les principes de la création de valeur, nous saisissons directement des variables reflétant la façon dont les managers répondent ou non aux pressions d'accroissement de la valeur actionnariale. L'hypothèse de base de la valeur actionnariale est que les firmes, et par suite, dans notre base de données, les secteurs, où les profits étaient bas ont dû s'engager dans des formes de réorganisation financière, à savoir fusions et réductions d'effectif, l'idée étant que les managers ne livrent pas un profit suffisant rapporté à leurs actifs. Il en résulte que les secteurs où nous attendons les plus fortes pressions à la réorganisation sont les moins profitables

70. Voir par exemple Edward Wolff, « Computerization and Structural Change », Review of Income and Wealth, *48 (1), 2002 ; William Baumol, Alan Blinder, Edward Wolff,* Downsizing in America, op. cit.
71. Ibid.
72. Glenn Carroll et Michael Hannan, The Demography of Corporations and Industry, *Princeton, (N. J.), Princeton University Press, 2001.*
73. Paul DiMaggio et Walter Powell, « The Iron Case Revisited », art. cité.

ex ante. Dans ces secteurs, nous devrions observer plus de fusions et de plans de licenciements en vue de réduire les coûts. En somme, nous suggérons que s'il existe une connexion empirique entre bas profits d'une part et fusions et plans sociaux d'autre part, on peut y voir l'indice que le secteur a adopté les procédés de la création de valeur. Les dirigeants dans les secteurs à forte syndicalisation s'en prendront plus systématiquement à la force de travail en fermant des sites où les salariés syndiqués sont nombreux et en délocalisant leurs opérations vers des endroits à faible syndicalisation. Enfin, les managers seront incités à investir dans des technologies informatiques économes en travail.

Hypothèse 1 : Les secteurs à faibles profits rapportés à leurs actifs sont plus susceptibles d'être engagés dans des fusions, des réductions d'effectifs, une désyndicalisation et l'investissement informatique.

Hypothèse 2 : Les fusions doivent donner lieu à des réductions d'effectif en vue d'augmenter la rentabilité des actifs. Les fusions poussent également les entreprises à se réorganiser et à augmenter leurs dépenses d'investissement informatique.

Deux raisons peuvent pousser les managers à s'engager dans des fusions. Les entreprises peuvent chercher à acheter de la part de marché pour faire partie des leaders sectoriels. Elles en tirent un surplus de stabilité soit qu'elles parviennent à contrôler les prix, soit qu'elles s'imposent comme les plus fiables producteurs du secteur. En second lieu, les firmes ont recherché la taille optimale et la rationalisation de la production. L'un des principaux arguments avancés par les managers en faveur des fusions réside dans la réduction des coûts et l'élimination des doublons. Ce processus de rationalisation doit être associé à une augmentation des licenciements. Mais pour dégager effectivement ces gains, les entreprises doivent être capables de coordonner des activités plus disparates. La façon principale d'y arriver a consisté à investir dans les technologies informatiques, ce qui a permis d'éliminer des niveaux hiérarchiques et de coordonner des activités dispersées.

Hypothèse 3 : L'investissement informatique doit avoir produit des réductions d'effectifs.

Hypothèse 4 : Fusions, réductions d'effectifs et investissement informatique ont été dirigés contre la force de travail syndiquée.

L'investissement informatique ne rend pas seulement les firmes plus capables d'intégrer leurs activités, mais aussi de substituer des machines aux hommes. On peut s'attendre à ce que l'investissement informatique donne lieu à des licenciements. Les plus grands groupes, et les mieux protégés, employant des travailleurs faiblement qualifiés dans l'économie du tournant des années 1980, connaissaient une forte syndicalisation. L'un

des buts poursuivis dans le fait de pousser les managers à maximiser la valeur actionnariale a consisté à détourner leur attention des employés et à les conduire à en accorder davantage au résultat net. Aussi les procédés de la création de valeur, les fusions, les plans de licenciement et les investissements informatiques ont pu être dédiés à la réduction des coûts et de la présence syndicale.

Hypothèse 5 : Fusions, licenciements et investissement informatique doivent accroître le rendement des actifs industriels indépendamment des perspectives de croissance particulière de chaque secteur.

Le but exclusif de la création de valeur résidant dans l'augmentation du rendement des actifs, on devrait observer une corrélation positive entre, d'une part, fusions, plans de licenciement et investissement informatique et, d'autre part, relèvement du profit dans le temps.

Données et méthodes

Les données proviennent de multiples sources. Plusieurs des séries ont dû être construites à partir de documents originaux. Toutes ces variables posaient potentiellement les problèmes que nous avons mentionnés plus haut. D'autres variables étaient disponibles auprès de sources gouvernementales. Les données sur les fusions proviennent de l'annuaire des Fusions et Acquisitions (*Mergers and Acquisitions*) de 1984 à 2000. De cette source nous avons tiré le nombre des opérations de fusion-acquisition dans tous les secteurs *SIC* à 2 chiffres. Nous avons dénombré les opérations dans lesquelles une firme américaine a fusionné avec, ou acquis une autre firme américaine ou bien une autre firme étrangère. Le secteur de l'entreprise-cible a été codé en recourant à une version modifiée de la classification *SIC* à 2 chiffres (voir l'appendice pour la liste des secteurs et leur dénomination).

Une faiblesse potentielle de ces données tient à ce que les opérations enregistrées par *Mergers and Acquisitions* sont celles qui dépassent un certain plancher – 1 million de dollars avant 1991, relevé à 5 millions de dollars ensuite. Ce changement pourrait rendre le nombre des opérations enregistrées avant 1991 supérieur à celui des opérations enregistrées après. Pour voir s'il en résulte des changements dans la prédiction du nombre des fusions pour une année donnée, nous avons ajouté une variable *dummy* pour les observations postérieures au changement de seuil. La *dummy* n'est pas significative au seuil de 5 % et nous en concluons que le changement de codification n'a pas fait de grande différence. Ceci tient probablement au fait que l'inflation entre 1983 et 1991 a relevé les niveaux des fusions.

Les licenciements ont été comptés d'après les articles du *Wall Street Journal* obtenus dans la base d'archives *ProQuests's Newspapers*. Initialement nous avons repéré les articles de 1983 à 2000 qui incluait le mot « licenciement » dans le résumé et les mots « licenciement » et « restructuration » dans le titre. Cette procédure a livré entre 100 et 400 articles par an selon les années. Comme nous avons soupçonné qu'un même plan de licenciement pouvait avoir été couvert par plusieurs articles, et que certains autres pouvaient faire état de prévisions hautement spéculatives ou de rumeurs, nous avons examiné soigneusement le contenu de chaque article par souci de redondance et de certitude. Nous avons aussi imaginé que les comptes rendus de presse constituent une source sélective d'information sur les licenciements. Des licenciements à plus petite échelle n'attirent pas toujours l'attention des médias. En d'autres termes, nous pensons que la collation des données relatives aux licenciements de moindre taille est un reflet de la discrétion des médias. Par conséquent nous n'avons retenu que les plans de licenciement de plus de 50 personnes, en faisant l'hypothèse qu'ils étaient les plus souvent rapportés. Quand l'entreprise dispose d'implantations à l'étranger, seuls les licenciements affectant directement les salariés américains ont été comptés. Les licenciements ont été enregistrés au moment de leur exécution, et non de leur annonce. Nous avons assigné un code *SIC* à 2 chiffres à chaque événement de licenciement et compté le nombre de ces licenciements dans chaque secteur chaque année.

Pour vérifier la qualité des données, nous avons comparé notre comptage à celui de Baumol, Blinder et Wolff, qui ont mené une recherche à partir de l'entrée « *downsizing* » dans les archives du *New York Times* et du *Wall Street Journal* de 1993 à 1997. Comme Baumol *et al.* ont procédé à leur comptage à partir d'une classification sectorielle agrégée, nous avons procédé à un réaménagement de notre propre comptage pour rendre nos données compatibles avec les leurs. Nos deux comptages sont mis en regard au tableau 1. La comparaison a montré une correspondance substantielle entre les deux ensembles de données. La parfaite correspondance était impossible en raison des différences de méthode de recherche et de classification. Le classement des secteurs par fréquence des licenciements (ou des *downsizings* pour reprendre l'appellation de Baumol *et al.*) est *grosso modo* le même dans les deux comptages. Le secteur manufacturier rend compte de la plus grande part des licenciements, suivi de l'assurance, de la finance, du commerce de détail et de divers services[74].

74. William Baumol, Alan Blinder, Edward Wolff, Downsizing in America, op. cit.

Tableau 1 : Comparaison du comptage des plans sociaux

	Wall Street Journal		Baumol *et al.*	
Secteur	**Nombre**	**%**	**Nombre**	**%**
Assurance et finance	39	11,9	48	16,4
Telecom	20	6,1	15	5,1
Compagnies aériennes	9	2,7	9	3,1
Pétrole et gaz	8	2,4	10	3,4
Services en réseau	13	4,0	5	1,7
Industrie manufacturière	184	56,1	179	61,3
Mines et industries métalliques	8	2,4	7	2,4
Aérospatial et automobile	36	11,0	41	14,0
Alimentation, boisson, tabac	15	4,8	26	8,9
Informatique et électronique	23	7,0	28	9,6
Pharmacie	12	3,7	13	4,5
Divers manufacturier	90	27,4	64	21,9
Chemins de fer	2	0,6	5	1,7
Commerce de détail et divers services	44	13,4	21	7,2
Autres	9	2,7	0	0,0
Total	328	100,0	292	100,0

Sources : Compilation des auteurs et William Baumol, Alan Blinder et Edward Wolff, *Downsizing in America : Reality, Causes, and Consequences*, New York (N. Y), Russell Sage, 2003.

Nous avons également comparé nos données à celles de Farber et Hallock[75]. Eux ont dénombré les articles du *Wall Street Journal* comprenant les mots-clés « licenciement », « licencié », « *downsize* », « fermeture d'usine » ou « *downsizing* » sans référence à une firme spécifique. Dans un comptage à part, ils ont limité l'échantillon aux 500 firmes de *Fortune* pour la période 1970-1997, et effectué le rapprochement entre les noms de firmes et les annonces publiées dans la presse. La structure de nos données correspond approximativement aux calculs de Farber et Hallock[76].

75. Henry Farber et Kevin Hallock, « Have Employment Reductions Become Good News for Shareholders ? : The Effect of Job Loss Announcements on Stock Prices, 1970-1997 », Working Paper 7295, Cambridge (Mass.), National Bureau of Economic Research, 1999.
76. Ibid., *figure 1.*

Plusieurs problèmes potentiels se posent à propos de la mesure des licenciements. Comme ils sont basés sur des comptes rendus de presse, nous ne savons pas si les entreprises sont allées au-delà de la simple annonce. Nous ne connaissons pas non plus exactement le calendrier de ces licenciements. Par conséquent, si une annonce est faite en novembre d'une certaine année, le licenciement peut ne pas avoir été réalisé avant avril de l'année suivante. Enfin, alors que les entreprises annoncent fréquemment leur intention de licencier, elles n'annoncent jamais leur intention de recruter. Il est donc très possible qu'une firme annonce un plan de licenciement de 1 000 salariés dans une de ses divisions, et en recrute 1 500 « discrètement » ailleurs. Du coup, quand bien même nos mesures apparaissent bien corrélées avec celles des autres chercheurs, toutes peuvent être entachées d'erreurs significatives. Néanmoins, nous avons mesuré les licenciements sur la base de leur annonce publique, plutôt que de leur réalisation effective, car nous pensons que ces annonces font partie de l'idéologie de la valeur actionnariale. La couverture par les journaux d'affaire joue un rôle essentiel dans la diffusion des pratiques et de la culture managériales dans le champ.

Les taux de syndicalisation ont été calculés à l'aide des échantillons pondérés du *March Current Population Surveys* de 1984 à 2000. À partir de chaque échantillon annuel, nous avons sélectionné les salariés civils entre 18 et 64 ans, employés dans le secteur privé, à l'exclusion des professions libérales et des auto-employés. Chaque année la question de leur syndicalisation est posée aux répondants.

Les données sur l'investissement informatique et les profits ont été tirées des archives du BEA (Bureau of Economic Analysis). Des estimations détaillées des actifs privés non résidentiels par secteur et par type d'actif sont disponible sur son site Internet[77]. Parmi les différentes sortes d'actifs, nous avons sélectionné les investissements informatiques pour en obtenir le montant en dollars. Les données sur les profits d'entreprise et le PIB étaient également disponible à partir des séries du BEA « PIB par secteur et composantes du revenu national brut[78] ».

Nous avons retenu le ratio des profits industriels aux actifs industriels comme mesure de la profitabilité de chaque secteur. Cette mesure nous semble pertinente en tant qu'elle livre le critère financier fondamental d'après lequel juge le point de vue de la valeur actionnariale. Il indique la « qualité » de la mise en valeur des actifs totaux d'un secteur. Nous nous

77. Disponible sur le site Internet http://www.bea.gov, le 20 juin 2004.
78. Ibid.

attendons à ce que les secteurs à ratio élevé ou croissant soient moins susceptibles d'être engagés dans des réorganisations financières, et que ceux à ratio bas ou décroissant comptent davantage de cibles de fusions et de plans de licenciement.

Une autre mesure des effets de la valeur actionnariale consiste à calculer une valeur agrégée par secteur. Il y a quelques raisons pratiques d'avoir choisi cette mesure plutôt que les cours boursiers. Les cours ne concernent que les sociétés cotées. Par conséquent ils ne permettent pas de saisir la performance de toutes les firmes d'un secteur donné. Par ailleurs les secteurs sont hétérogènes sous le rapport de la proportion de leurs firmes cotées. Par conséquent une variable de cours boursier agrégé pour le secteur ne donne pas une bonne indication de la valorisation de ce secteur. Il y a aussi que les entreprises non cotées n'ont pas à prêter attention aux cours comme le font les sociétés cotées. En revanche, les profits agrégés du secteur rapportés à ses actifs totaux donnent une indication plus claire de la performance de ses firmes[79].

Comme l'unité d'analyse que nous avons retenue pour cette étude est le secteur, il nous a fallu procéder à une correction des effets de taille. Nous avons donc inclus le PIB sectoriel comme variable de correction. Les PIB ainsi que les investissements informatiques ont été ajustés de l'inflation par le CPI[80] et mis en logarithmes. Le tableau 2 récapitule la statistique descriptive utilisée par cette analyse.

l'ensemble statistique que nous avons construit comporte 1 054 observations reflétant 62 secteurs pour dix-sept années. nous sommes donc dans un cadre d'analyse de données de panel. selon la façon dont sont spécifiées les erreurs individuelles et les erreurs temporelles, il y a deux méthodes principales en économétrie des données de panel, les modèles à effets fixes et les modèles à effets aléatoires. nous avons retenu les modèles à effets fixes qui permettent un contrôle pour toutes les constantes temporelles et les différences intersectorielles non observées sans avoir à faire l'hypothèse des modèles à effets aléatoires que ces différences sont indépendantes des régresseurs observés[81].

79. Les données initiales sur les profits présentaient des valeurs négatives (pour 14,8 % de l'échantillon). Pour éviter le problème lié au logarithme de valeurs négatives, nous avons opéré une transformation des variables en leur ajoutant le minimum (35 672) et un écart-type (15 525,92) avant la prise de logarithme. Les résultats demandent à être interprétés prudemment en conséquence.

80. Consumer Price Index, *indice des prix à la consommation (NdT).*

81. Paul Allison, « Using Panel Data to Estimate the Effects of Events », Sociological Methods and Research, *23 (2), 1994, p. 174-199 ; William Greene,* Econometric Analysis, *Upper Saddle River (N. J.), Prentice Hall, 1996.*

Tableau 2 : Statistique descriptive des variables utilisées dans l'analyse

Label	Description	Moyenne	Écart-type	Min	Max
Fusion (lag) [a]	Nombre des opérations de fusions et d'acquisition, retardé d'un an	63,02	125,45	,00	1 974,00
Plans sociaux (lag) [b]	Nombre des plans de licenciement de plus de 50 salariés, retardé d'un an	1,08	2,39	,00	19,00
Syndicalisation (lag) [c]	Taux de syndicalisation, retardé d'un an	15,80	16,16	,00	100,00
Informatique (lag) [d]	Investissement informatique (logarithme de millions de dollars) retardé d'un an	6,54	1,66	,42	10,75
Profit-Actifs (lag) [e]	Profit avant impôt en % des actifs immobilisés, retardé d'un an	7,90	9,38	-40,18	60,90
PIB (lag) [e]	PIB (en logarithme de millions de dollars), retardé d'un an	11,01	1,08	8,17	13,90
ΔFusions [a]	Variation annuelle du nombre des fusions	3,15	37,28	-239,00	452,00
ΔPlans [b]	Variation annuelle du nombre des plans sociaux	,04	2,05	-14,00	14,00
ΔSyndic [c]	Variation annuelle des taux de syndicalisation	-,55	9,26	-83,90	100,00
ΔInformatique [d]	Variation annuelle de l'investissement informatique	,08	,24	-1,81	2,79
ΔProfit-Actif [e]	Variation annuelle du taux de profit	,09	5,73	-59,68	73,15
ΔPIB [e]	Variation annuelle du PIB	,02	,10	-1,16	1,09

[a] Source : Fusions et acquisitions, *Yearly Almanac*. [b] Source : *Wall Street Journal*, ProQuest. [c] Source : *March Supplement to the Current Population Survey*.
[d] Source : Bureau of Economic Analysis, immobilisations privées non résidentielles. [e] Source : Bureau of Economic Analysis, PIB par industrie.

Un avantage important de l'analyse des séries temporelles en coupe consiste à offrir la possibilité d'enquêter sur des liens de causalité dans des cadres non expérimentaux. Sur la base d'observations répétées pour chaque secteur, nous pouvons discerner des séquences d'événements dans le temps, ce que ne permet pas l'analyse en coupe sectionnelle simple. Nous pouvons supposer que les changements d'un élément de l'économie a rarement des effets de variations immédiates et simultanées des autres éléments. Pour résoudre ce problème de causalité réciproque, nous incorporons des décalages temporels dans la spécification du modèle. Les variables indépendantes sont retardées d'un an. Nous incluons également une variable dépendante décalée. Cette spécification nous permet de vérifier les variations de la variable dépendante entre l'année t-1 et l'année t plutôt que ses valeurs absolues chaque année. Nous commençons par estimer le modèle de base sous la forme :

$$y_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 y_{i,t-1} + \beta_2 x_{i,t-1} + \nu_i + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

Où i indexe les 62 secteurs et t les 16 années de 1985 à 2000. En raison des décalages temporels, l'année 1984 ne contribue qu'aux variables retardées. ν_i est l'erreur du secteur i temporellement constante et $\varepsilon_{i,t}$ son erreur temporellement variable. Nous étendons le modèle de base pour estimer les effets des variations :

$$y_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 y_{i,t-1} + \beta_2 x_{i,t-1} + \beta_3 z_{i,t} + \nu_i + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Avec $z_{i,t} = x_t - x_{t-1}$. Le coefficient estimé β_3 montre combien la variable dépendante bouge en réponse à une variation de la variable indépendante.

Dans l'analyse qui suit, nous estimons séparément les équations pour tester les différentes hypothèses. Cinq variables dépendantes sont retenues : les fusions et acquisitions, les annonces de licenciement, l'investissement informatique, le taux de syndicalisation et les profits d'entreprise.

Résultats

Il est utile de regarder quelques chiffres désagrégés pour saisir le profil général d'évolution des variables considérées dans l'analyse. Nous avons regroupé nos principales variables par grands groupes d'industries. Ces groupes agrègent les données en quatre ensembles qui sont les industries manufacturières, le commerce et les services, l'ensemble formé par la finance, l'assurance et l'immobilier (ci-après FIRE[82]) et l'ensemble transports, communications et services en réseaux[83], ceci pour se conformer aux

82. *Finance, Insurance and Real Estate (NdT).*
83. *Dans le texte* utilities *(NdT).*

catégories conventionnelles des économistes de l'*industrial organization* quand ils considèrent des statistiques agrégées. Le graphique 1 présente les courbes des produits bruts de chaque groupe. Le groupe du commerce et des services ainsi que le groupe FIRE étaient déjà plus importants que le groupe manufacturier et le groupe transports, communication, services en réseaux dès 1984. Le graphique montre la transformation continue de la structure productive de l'économie américaine et sa translation d'une base manufacturière à une base constituée des services et de la finance. La croissance du groupe FIRE est particulièrement impressionnante.

Graphique 1 : PIB moyen par groupes d'industries (en dollars)

Source : Bureau of Economic Analysis, Données PIB par industrie.

Le graphique 2 décrit le nombre moyen des fusions par groupes d'industries sur la période. Le schéma général est que leur nombre a connu un pic en 1986, décliné jusqu'au point bas de 1991, puis crû de nouveau jusqu'en 2000. Ce schéma correspond aux deux vagues de fusions des deux dernières décennies[84]. Il y a d'intéressantes différences entre les industries. Pendant la vague des années 1980, le groupe FIRE devance

84. Linda Stearns et Kevin Allan, « Economic Behavior in Institutional Environments », art. cité ; George Andrade, Michael Mitchell et Edward Stafford, « New Evidences and Perspectives on Mergers », art. cité.

tous les autres par le nombre moyen des fusions. Mais lors de la vague des années 1990, il est dépassé par les secteurs du commerce et des services. On remarque que l'industrie du logiciel est incluse dans le secteur commerce et services et qu'il a connu une très forte consolidation à la fin des années 1990. Le groupe FIRE témoigne d'un nombre de fusions beaucoup plus grand en moyenne que le groupe manufacturier et celui des transports, communication, services en réseaux. Le groupe commerce et services dépasse les deux autres pendant la décennie 1990.

Graphique 2 : Nombre moyen d'opérations de fusions par groupe d'industries

Source : *Mergers and Acquisitions*, 1984-2000.

Le graphique 3 présente les données relatives aux annonces de licenciement. C'est ici que nous avons la plus grande divergence des tendances entre groupes. Les licenciements dans le groupe manufacturier connaissent trois pics : autour de 1985 lors de la phase de désindustrialisation, autour de 1991 pendant la récession, et en 1998 à la suite du dernier mouvement de fusions. Les licenciements dans le groupe FIRE sont au point haut pendant la récession de 1988-1991, à la suite du krach de 1987. En général, le groupe manufacturier a conduit le mouvement en matière de licenciements pendant la période. On note des schémas moins nets pour les deux autres groupes. L'une des caractéristiques les plus intéressantes

du graphique tient au fait que la phase de grande expansion, de 1995 à 2000, n'en a pas moins connu des niveaux relativement hauts de réductions d'effectifs dans trois des quatre groupes industriels (l'exception étant le groupe transports, communication, services en réseaux). Ceci traduit l'existence d'un marché du travail fonctionnant dans un régime de coupe d'effectifs en dépit d'une conjoncture favorable[85].

Graphique 3 : Nombre moyen de plans sociaux par groupe d'industries

Source : Compilation des auteurs à partir des articles du *Wall Street Journal* et de la base de données électronique *ProQuest*

Le graphique 4 retrace le déclin des taux de syndicalisation de 1984 à 2000. Le plus fort déclin survient dans le groupe manufacturier où le taux passe de 28 % en 1984 à 14 % en 2000 par une chute continue sur toute la période. Le groupe transports, communication, services en réseaux connaît également une baisse importante. Nous pensons qu'elle reflète probablement la substitution d'équipements informatiques aux salariés du secteur de la communication, où le taux passe de 35 % à 28 % sur la

85. *Voir Paul Osterman,* Securing Prosperity, op. cit.

période. Comme on pouvait s'y attendre, les groupes commerce et services et FIRE connaissent de très bas taux de syndicalisation et ceux-ci sont restés bas sur toute la période.

Graphique 4: Taux de syndicalisation moyen par groupe d'industries

Source : *March Current Population Survey*, 1984-2000.

Le graphique 5 montre l'investissement en technologie informatique. Les taux d'investissement ont été les plus élevés dans le secteur FIRE et ont crû avec le temps. Ils sont croissants dans les trois autres secteurs quoique partant de plus bas. La plus forte croissance se situe dans le secteur transports, communication, services en réseaux où les effets de l'informatique dans l'industrie des télécommunications peuvent être directement observés.

Le graphique 6 présente les données relatives aux profits. La mesure retenue est le taux de profit. Le groupe FIRE connaît le profil le plus volatile. Le krach boursier de 1987 a considérablement entamé les profits de ce secteur. Mais le mouvement des fusions et le boom immobilier de la fin des années 1990 propulsent à nouveau les taux de profit au plus haut en comparaison avec les autres groupes. Les autres industries connaissent des trajectoires de profit moins volatiles. Le groupe manufacturier a des taux de profit relativement hauts et stables sur la période. Le groupe transports, communication, services en réseaux a le taux de profit le plus bas.

Graphique 5 : Taux d'investissement informatique moyen par groupe d'industries

Source : Bureau of Economic Analysis, immobilisation non résidentielles privées, détaillées par industrie et par type d'investissement.

Graphique 6 : Profit avant impôt rapporté aux actifs fixes par groupe d'industries

Source : Bureau of Economic Analysis, données PIB par industrie, immobilisation non résidentielles privées, détaillées par industrie et par type d'investissement.

Prises ensemble, ces courbes racontent une histoire cohérente de l'économie américaine sur les deux dernières décennies. Les groupes FIRE et commerce et services ont crû régulièrement sur la période. FIRE a connu le succès le plus spectaculaire en matière d'accroissement des profits. Sans surprise, le plus grand et le plus rapidement croissant des secteurs est aussi celui qui a fait les plus gros investissements informatiques. On dispose également d'une preuve de la diffusion de la valeur actionnariale au travers des différentes industries. Le mouvement des fusions ayant affecté toute l'économie américaine, la rationalisation de la production s'est effectuée dans tous les secteurs, rapidement ou faiblement croissants. Les divers secteurs diffèrent le plus par les profils de licenciement qui reflètent leur performance relative. Les licenciements manufacturiers ont suivi la désindustrialisation puis le retournement de l'économie du début des années 1990. Les licenciements dans le groupe FIRE correspondent aux *downsizings* qui ont touché des emplois de cadres à la fin des années 1980 et au début des années 1990, à la suite du krach boursier de 1987 (Farber documente ces faits à partir des données du *Current Population Survey*[86]). La plus grande convergence des trajectoires de licenciement se produit à la fin des années 1990 quand les licenciements augmentent très fortement alors que l'économie est prospère[87]. Ceci pourrait avoir été causé par l'application des stratégies de la valeur actionnariale, d'où résulte une précarisation croissante du travail. Le haut niveau des fusions peut, plus particulièrement, avoir entraîné de nombreux licenciements. Cette question sera tranchée par les régressions économétriques. Enfin, les salariés syndiqués ont beaucoup souffert sur la période entière. Leur nombre a baissé dans le groupe manufacturier et dans le groupe transports, communication, services en réseaux.

Le tableau 2 récapitule la statistique descriptive retenue pour analyser cette période. On compte une moyenne par industrie et par an de 63 fusions ; un nombre moyen de 1 plan de licenciement (quoique avec un minimum de 0 en une certaine année et un maximum de 19 une autre) ; un taux

86. Henry Farber, « The Changing Face of Job Loss in the US, 1981-1995 », Brookings Paper on Economic Activity : Microeconomics, *1997, p. 55-142.*

87. Peter Cappelli (« Examining the Incidence of Downsizing and Its Effect on Establishment Performance », art. cité) montre que, depuis les années 1980, les entreprises s'engagent dans des plans de downsizing *sans être nécessairement en situation de difficulté financière. Il en déduit qu'il y a là un élément attestant que ces* downsizings *procèdent du désir d'améliorer l'efficacité opérationnelle plus qu'ils ne répondent, comme avant, aux fluctuations du cycle des affaires. Henry Farber et Kevin Hallock (« Have Employment Reductions Become Good News for Shareholders », art. cité) mettent au jour des éléments similaires.*

de syndicalisation moyen de 16 % et un taux de rentabilité des actifs de 7,9 %, grandeur qui connaît une forte variance entre un minimum de – 40,12 % et un maximum de 60,9 %.

Le tableau 3 teste les différentes hypothèses formulées plus haut. Il est utile de parcourir ces résultats en détail. La première colonne du tableau livre des résultats sur les déterminants de l'évolution des fusions au niveau industriel. L'hypothèse 1 qu'un faible taux de rendement des actifs est un prédicteur des fusions, comme l'affirment les idées de la valeur actionnariale, n'est pas validée. Ceci signifie que les fusions ne surviennent pas seulement dans des industries où la consolidation est en cours aux fins de relever la profitabilité, mais également dans des industries où les rendements sont normaux. Il y a dans le modèle des éléments qui donnent du crédit à l'idée que les fusions surviennent dans des industries qui traversent des périodes difficiles. Mais le seul effet statistiquement significatif tient au fait que les évolutions du nombre des fusions sont en relation avec le niveau décalé des licenciements et avec leur variation. Les licenciements, qui sont généralement le fait de conditions économiques difficiles, sont ici le prédicteur de fusions à venir. La seconde partie du tableau 3 livre des résultats sur la détermination des licenciements. Le niveau des fusions et leurs variations sont positivement corrélés aux licenciements, confirmant ainsi l'hypothèse 2, d'une manière cohérente avec les thèses de la création de valeur. Les fusions sont supposées être conduites pour rationaliser la production et diminuer le nombre des niveaux hiérarchiques en éliminant des « couches » de salariés. Que dans les années qui suivent une fusion, de telles annonces soient faites suggère que les procédés de la création de valeur ont bien été mis en œuvre. Les résultats établissent aussi un lien entre investissement informatique et licenciements, en cohérence avec l'hypothèse 3. À la valeur moyenne de l'investissement informatique, il y a 1,2 annonce de plan de licenciement de plus dans l'année qui suit. Étant donné que le nombre moyen de plans de licenciement annoncé par an est de 1, et qu'un seul plan peut comporter la mise à pied de centaines, voir parfois de milliers de salariés d'un coup, c'est un effet très important, qui signifie que cet investissement est utilisé par les managers pour réduire la force de travail, conformément à l'hypothèse 3.

Nous avons précédemment avancé l'idée que les réductions d'effectif s'inscrivaient dans un effort en vue de relever la profitabilité. Il y a effectivement un impact statistique significatif des variations du taux de rendement des actifs sur les variations du nombre des licenciements. Les firmes les plus profitables sont celles qui statistiquement licencient moins, validant ainsi l'hypothèse 1. On observe également un effet significatif

des variations du produit brut sur les licenciements. Pris ensemble, ces résultats signifient que les entreprises aux mauvaises performances ont été convaincues de procéder à des réductions d'effectif soit pour relever leur cours boursier, soit pour s'ajuster à leur conjoncture, conformément à l'hypothèse 1.

La troisième colonne du tableau 3 éclaire les déterminants des variations de l'investissement informatique. Les industries à fusions sont plus susceptibles d'avoir investi dans l'informatique. Ceci établit le lien entre valeur actionnariale, fusions, licenciements et investissement informatique posé par l'hypothèse 2. Les managers d'industries faiblement performantes ont licencié et engagé leur entreprise dans des fusions, ce qui les a conduits à licencier plus encore. Enfin l'investissement informatique a été endogène à ce processus. Les firmes engagées dans des fusions ont été plus susceptibles d'investir dans l'informatique pour pousser plus loin la rationalisation de la production. Un autre effet intéressant du modèle prédit les variations de l'investissement informatique et par là indexe les procédés de la valeur actionnariale. Les industries à fort taux de syndicalisation ont connu une plus forte croissance de leur investissement informatique, leurs managers ayant réorganisé le travail pour diminuer l'influence syndicale, conformément à l'hypothèse 4.

Alors que l'une des causes de l'investissement informatique a certainement trait à la diffusion des idées de la valeur actionnariale pour redresser des secteurs en déclin, cet investissement a aussi connu la faveur de secteurs en croissance et profitables. Les entreprises à taux de profit élevé et croissant ont été plus susceptibles d'investir dans l'informatique, ce qui traduit probablement leur croyance en la possibilité d'accroître plus encore leur profit.

La quatrième colonne du tableau 3 explore les causes de la désyndicalisation. Trois variables déterminent le taux de syndicalisation. Les secteurs à profits élevés et croissants connaissent un déclin de leur force de travail syndiquée dans l'année qui suit. Les managers qui réussissent financièrement semble se dire qu'une façon de continuer à le faire consiste à réduire le nombre de leurs salariés syndiqués. Un deuxième facteur important de désyndicalisation est l'investissement informatique. Dans les industries où cet investissement a été fort, la désyndicalisation a été substantielle. Ainsi, investissement informatique et désyndicalisation se trouvent mis en relation avec les stratégies de la valeur actionnariale, conformément à l'hypothèse 4. Enfin il existe un effet de taille et les secteurs importants, mesurés par le produit brut, sont plus susceptibles de voir croître le taux de syndicalisation l'année suivante.

La dernière colonne du tableau 3 regarde si ces diverses évolutions ont produit une croissance des profits. Ici la validation des idées de la valeur actionnariale est plus mitigée. En premier lieu, le meilleur prédicteur de la croissance des profits est la taille de l'industrie et son taux de croissance. Les industries de grande taille et croissantes ont dégagé plus de profit. Compte tenu de la taille acquise par les groupes FIRE et commerce et services, il n'est pas étonnant que leurs profits aient crû le plus. Nous voyons par ailleurs que le nombre des fusions et leur augmentation, et de même pour les licenciements, ont affecté négativement les profits. Ainsi, dans les secteurs où ont eu lieu des réorganisations financières, celles-ci n'ont pas produit le surcroît de profit escompté. Ceci suggère donc qu'en dépit de la rhétorique de la création de valeur, ces procédés ont échoué à produire leurs effets sur le résultat net comptable. Ces résultats sont cohérents avec ceux d'autres études qui examinent les cours de Bourse et constatent que les fusions[88] et les annonces de plans de licenciement[89] ont eu un impact négatif sur les capitalisations. Les firmes qui se sont engagées dans ces voies n'en ont donc pas tiré les succès attendus. Il est une variable qui apparaît connectée à la création de valeur : l'investissement informatique. Les industries qui ont procédé à ces investissements présentent des profits en croissance.

Il est utile de revenir à nos hypothèses. L'hypothèse 1 a testé l'énoncé de base de la valeur actionnariale selon lequel les industries profitables sont celles qui se sont réorganisées. Des profits bas sont corrélés avec des plans de licenciements et non avec des stratégies de fusion. Cependant, des licenciements dans l'année qui précède (et qui ont été vraisemblablement causé par ces profits bas) ont été un signe avant-coureur de fusions. Les profits bas ne sont pas le facteur causal de la désyndicalisation ou de l'investissement informatique. Toutefois, les industries qui ont connu des fusions sont aussi celles qui ont procédé à de forts investissements informatiques, suggérant que la mise en œuvre managériale de la fusion a été l'occasion d'une rationalisation de l'organisation du travail par l'informatique.

88. Richard Caves, « Mergers, Takeovers, and Economic Efficiency : Foresight vs. *Hindsight »,* International Journal of Industrial Organization*, 7, 1989, p. 151-74 ; George Andrade, Michael Mitchell et Edward Stafford, « New Evidences and Perspectives on Mergers », art. cité.*

89. David Blackwell, Wayne Marr et Michael Spivey, « Plant-Closing Decisions and the Market Value of the Firm », art. cité ; *Dan Worrell, Wallace Davidson III et Varinder Sharma, « Layoff Announcements and Stockholder Wealth », art. cité.*

L'hypothèse 2 énonce que là où se produisent des fusions, des plans de licenciements devaient être effectués. La maximisation de la valeur actionnariale impliquait notionnellement le rachat d'autres entreprises, la rationalisation des coûts et la réduction des effectifs en vue d'augmenter le profit. Elle impliquait également la réalisation d'investissements informatiques en vue de réorganiser la production. C'est bien ce qui s'est produit. Les hypothèses 3 et 4 suggéraient que ces efforts allaient particulièrement prendre pour cible les syndicats. Nous n'avons pas de preuve directe que fusions et plans de licenciement ont été intentionnellement dirigés contre la main d'œuvre syndiquée. Cependant, nous trouvons que les technologies informatiques ont effectivement fait baisser les taux de syndicalisation conformément à l'idée que les managers s'en sont servi pour se débarrasser de la main d'œuvre à haut coût salarial. Enfin, contrairement à l'hypothèse 5, nous n'avons pas pu établir que fusions et licenciements ont effectivement accru la profitabilité. On les trouve corrélés à de plus bas profits, non à de plus hauts. Mais nous trouvons des preuves que les technologies informatiques ont accru les profits au niveau sectoriel.

Conclusion

L'économie américaine a été transformée par la logique de la valeur actionnariale pendant les deux dernières décennies. Les managers ont été mis sous pression pour augmenter le taux de rendement des actifs. Pour ce faire, ils se sont engagés dans des fusions, dans l'ajustement à la baisse de la force de travail et l'investissement informatique, d'où ont résulté licenciements et désyndicalisation. En eux-mêmes les fusions et les licenciements n'ont pas amélioré la profitabilité. Les principales causes de l'augmentation des profits ont à voir, d'une part, avec le fait d'avoir eu la chance d'occuper des créneaux en croissance, comme le groupe FIRE et le secteur des services et, d'autre part, avec le recours aux technologies informatiques.

Notre résultat le plus saillant souligne que cet investissement informatique n'est pas à considérer comme un changement exogène survenu dans le monde des affaires américains, mais doit être vu comme partie du tableau plus général de la valeur actionnariale. Alors que désyndicalisation et informatisation étaient en cours avant les années 1980, la mise en œuvre de la création de valeur et de ses procédés, tels que les fusions, ont sensiblement intensifié ces processus. L'informatique a fait l'objet d'usages stratégiques de la part des managers engagés dans les fusions, pour réorganiser leur force de travail et pour diminuer leur dépendance à toutes les « classes » de salariés.

Tableau 3 : Régressions des fusions, plans sociaux, investissement informatique, taux de syndicalisation, et taux de profit, 1984-2000 (Modèle à effets fixes)

	Variable dépendante														
	Fusion			Plans sociaux			Informatique			Syndicalisation			Taux de profit		
Fusions (lag)	1,123	(,014)	**	,003	(,001)	**	,0002	(,000)	*	-,001	(,003)		-,006	(,002)	**
Plans sociaux (lag)	1,789	(,843)	*	,084	(,033)	*	-,006	(,006)		-,117	(,210)		-,239	(,112)	*
Informatique (lag)	-2,501	(1,902)		,177	(,081)	*	,880	(,012)	**	-2,546	(,416)	**	,044	(,268)	
Syndicalisation (lag)	,025	(,190)		-,005	(,009)		,004	(,001)	**	,168	(,032)	**	-,043	(,027)	
Taux de profit (lag)	,147	(,255)			(,012)		,004	(,002)	**	-,131	(,057)	*	,404	(,030)	**
PIB (lag)	-8,487	(7,300)		,079	(,348)		,138	(,048)	**	3,209	(1,624)	*	4,674	(1,015)	**
ΔFusions	–	–		,003	(,002)	*	-,0001	(,000)		-,002	(,007)		-,005	(,005)	
ΔPlans sociaux	1,174	(,591)	*	–	–		,003	(,005)		-,026	(,154)		-,203	(,097)	*
ΔInformatique	-2,739	(4,948)		,160	(,236)		–	–		,949	(1,102)		1,702	(,693)	*
ΔSyndicalisation	-,032	(,148)		-,001	(,007)		,001	(,001)		–	–		-,043	(,021)	*
Δtaux de profit	-,263	(,235)		-,023	(,011)	*	,004	(,002)	*	-,107	(,052)	*	–	–	
ΔPIB	13,317	(12,371)		-1,231	(,589)	*	,138	(,082)	#	4,308	(2,753)		22,231	(1,577)	**

Constante	101,636	(77,324)		-1,023	(3,689)		-,766	(,515)		-4,996	(17,238)		-46,205	(10,769)	**
Sigma_u	14,016			1,571			,136			10,822			6,766		
Sigma_e	32,646			1,556			,218			7,271			4,587		
N	992			992			992			992			992		

Notes : Erreur standard entre parenthèses.

** p<.01, * p<.05 (« two-tailed tests »), # p<.05 (« one-tailed tests »)

Source : calculs des auteurs.

Un autre résultat important montre que les fusions et les licenciements n'ont pas réussi en tant que moyen de ramener à la profitabilité des entreprises en difficulté, et ce résultat est corroboré par la littérature[90]. La question intéressante est de savoir pourquoi les firmes ont persisté dans les fusions et les plans de licenciements si elles n'en ont pas tiré d'amélioration des profits. Toute une partie de la littérature d'économie financière[91] montre que les firmes réalisant des acquisitions font rarement une bonne opération financière, à l'inverse des vendeurs. Cette littérature, qui compare les performances avant et après fusion, en arrive à la conclusion que l'entité fusionnée n'est pas plus profitable que la somme de ses composantes séparées[92]. Nos résultats confirment tout ceci. On pourrait alors suggérer que licenciements et fusions sont des pratiques à caractère quasi rituel et imitatif, elles ne sont pas sources d'efficacité[93]. C'est là un thème qui mériterait d'être creusé davantage.

Une autre piste à explorer consisterait à tenter de lier explicitement les réorganisations industrielles aux changements dans la façon dont les travailleurs ont été traités. On pourrait prendre une perspective néomarxiste[94] sur ce qui s'est produit dans l'économie américaine sur la période. Les firmes ont été mises sous pression pour dégager du profit. Maximiser la valeur actionnariale et surtout minimiser l'importance des travailleurs est une façon à peine voilée d'augmenter le profit par amoindrissement du pouvoir des salariés. Nos résultats montrent que les efforts en vue d'augmenter les profits ont été concentrés sur les fusions, les licenciements et l'informatique afin de réorganiser et d'écarter la main d'œuvre syndiquée. Les données suggèrent que les salariés ont été traités moins comme des parties prenantes que comme de simples « facteurs de production ».

Il y a bien des réflexions sur la façon dont les procédés de la création de valeur se sont traduits par des réorganisations du travail ayant conduit

90. Richard Caves, « Mergers, Takeovers, and Economic Efficiency », art. cité ; David Ravenscraft et Frederic Scherer, Mergers, Selloffs, and Economic Efficiency, op. cit ; *Frederic Scherer et David Ross,* Industrial Market Structure and Economic Performance, *Boston (Mass.), Houghton Mifflin, 1990 ; George Andrade, Michael Mitchell et Edward Stafford, « New Evidences and Perspectives on Mergers », art. cité.*

91. Pour une synthèse, voir Michael Jensen et Richard Ruback, « The Market for Corporate Control : The Scientific Evidence », art. cité.

92. Frederic Scherer et David Ross, Industrial Market Structure and Economic Performance, op. cit.

93. Pour des arguments théoriques, voir John Meyer et Brian Rowan., « Institutionalized Organizations : Formal Structure as Myth and Ceremony », American Journal of Sociology, *83, 1977, p. 40-63 ; Paul DiMaggio et Walter Powell, « The Iron Case Revisited », art. cité.*

94. Richard Edwards, Contested Terrain, op. cit.

à plus d'insécurité pour les salariés[95]. Nos données, pensons-nous, permettent de lier fusions et gestion des effectifs à des changements dans les conditions de travail tels que la peur des licenciements, et la décroissance des avantages sociaux de couverture santé et retraite. Nous pouvons également observer un plus fort *turnover* dans la population salariale et des changements dans les horaires de travail dans les secteurs en cours de réorganisation. Nous pensons que ce genre de lien offre un indice convaincant des facteurs qui ont rendu le marché du travail à la fois moins sûr et moins rémunérateur pour les salariés.

Il serait utile de considérer de quelle façon ces divers processus ont opéré dans différentes sociétés. Le passage d'une économie manufacturière à une économie de service, les évolutions de la syndicalisation, les usages de la technologie informatique ont certainement affecté les entreprises dans d'autres sociétés. Il est bien connu que dans les sociétés industrielles avancées, les relations entre propriétaires, managers, marchés financiers et salariés peuvent être très différentes et que la poussée de la valeur actionnariale ne s'est pas produite partout[96]. Beaucoup des effets négatifs des réorganisations industrielles ont été accommodés par des lois protectrices du travail qui ont forcé les entreprises à porter le plus gros des coûts de réorganisation. Une question intéressante consisterait à se demander comment les firmes européennes ou asiatiques ont entrepris ce même genre de réorganisation sans entamer la spécificité des structures de leurs capitalismes.

Enfin, un théoricien de l'agence pourrait regarder nos résultats et généralement en conclure que les procédés de la création de valeur ont fonctionné. Ils ont poussé les managers à rationaliser la production, à éliminer les doublons, à faire des investissements informatiques et, par là, à tirer le meilleur parti des opportunités offertes par leur secteur. Une approche plus critique (par exemple marxiste) conclurait plutôt que la valeur actionnariale est une forme nouvelle de lutte des classes. Les propriétaires et les managers ont décidé de systématiquement briser le pouvoir syndical des salariés et d'investir dans l'informatique pour augmenter le profit. Les deux doivent avoir une part de vérité.

95. *Paul Osterman,* Securing Prosperity, op. cit. *; David Gordon,* Fat and Mean, op. cit. *; pour une synthèse voir Neil Fligstein et Taek-Jin Shin, « The Shareholder Value Society : a Review in Changes in Working Conditions in the U.S., 1976-2000 », dans Kathryn Neckerman (ed.),* The New Inequalities, *New York (N. Y.), Russell Sage, 2004.*

96. *Voir par exemple Peter Hall et David Soskice,* Varieties of Capitalism, *Oxford, Eng, Oxford University Press, 2001 ; pour une synthèse : Robert La Porta, Ferdinand. Lopez-de-Silanes et Alex Shleifer, « Corporate ownership around the world »* Journal of Finance, *54 1999, p. 471-517.*

Références bibliographiques

ALLISON (Paul), « Using Panel Data to Estimate the Effects of Events », *Sociological Methods and Research*, 23 (2), 1994, p. 174-199.

APPELBAUM (Ellen) et BERG (Peter). « Financial Market Constraints and Business Strategy in the US », dans James Michael et James Smith (eds), *Creating Industrial Capacity : Towards Full Employment*, Oxford, Oxford University Press, 1996, 193-221.

ANDRADE (George), MITCHELL (Michael) et STAFFORD (Edward), « New Evidences and Perspectives on Mergers », *Journal of Financial Economics*, 15 (2), 2001, p. 103-120.

ATTEWELL (Paul), « The De-Skilling Controversy », *Work and Occupations*, 14, 1987, p. 323-46.

AUTOR (David), MURNANE (Robert) et LEVY (Frank), « Upstairs Downstairs : Computers and Skills on Two Floors of a Large Bank », *Industrial and Labor Relations Review*, 55 (3), 2002, p. 432-447.

BAKER (Gerald) et SMITH (Gary), *The New Financial Capitalists : Kohlberg Kravis Roberts and the Creation of Corporate Value*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998.

BAUMOL (William), BLINDER (Alan) et WOLFF (Edward), *Downsizing in America : Reality, Causes, and Consequences*, New York (N. Y.), Russell Sage, 2003.

BLACK (Simon) et LYNCH (Leon), « Have to Compete : The Impact of Workplace Practices and Information Technology on PRoductivity », *The Review of Economics and Statistics*, 83 (3), 2001, p. 434-445.

BLACKWELL (David), MARR (Wayne) et SPIVEY (Michael), « Plant-Closing Decisions and the Market Value of the Firm », *Journal of Financial Economics*, 26, 1990, p. 277-288.

BLAIR (Margaret) et KOCHAN (Thomas), *The New Relationship : Human Capital in the American Corporation*, Washington (D. C.), Brookings, 2000.

BLUESTONE (Barry) et HARRISON (Bennett), *The Deindustrialization of America*, New York (N. Y.), Basic Books, 1982.

BRAVERMAN (Harry), *Labor and Monopoly Capital : the Degradation of Work in the Twentieth Century*, New York (N. Y.), Monthly Review Press, 1974.

BRESNAHAN (Timothy), BRYNJOLFSSON (Erich) et HITT (Lauren), « Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labor : Firm-level Evidence », NBER Working Paper, 4195, 1999.

BROFENBRENNER (Kenneth) et JURAVICH (Ted), « It Takes more than House Calls : Orhganizing to Win with a Comprehensive Union-building Strategy », dans Kate Brofenbrenner, Sheldon Friedman, Richard Hurd, Rudolph

Ostwald et Ronald Seeber (eds), *Organizing to Win : New Research on Union Strategies*, Ithaca, (N. Y.), Cornell University Press, 1998.

Brynjolfsson (Erich) et Hitt (Lauren), « Beyond competition : information technology, organizational transformation and business performance », *Journal of Economic Perspectives*, 14 (4), 2000, p. 23-48.

Cappelli (Peter) « Examining the Incidence of Downsizing and Its Effect on Establishment Performance » dans David Neumark (ed.), *On the Job : Is Long-Term Employment a Thing of the Past ?*, New York, Russell Sage Foundation, 2000.

Card (David). « The Effects of Unions on the Structure of Wages : a Longitudinal Analysis » *Econometrica*, 64 (4), 1996, p. 957-979.

Card (David) et DiNardo (John), « Skill Based Technological Change and Rising Wage Inequality : Some Problems and Puzzles », NBER Working Paper, 8769, 2002.

Carroll (Glenn) et Hannan (Michael), *The Demography of Corporations and Industry*, Princeton (N. J.), Princeton University Press, 2001.

Caves (Richard), « Mergers, Takeovers, and Economic Efficiency : Foresight *vs.* Hindsight » *International Journal of Industrial Organization*, 7, 1989, p. 151-74.

Clawson (Dan) et Clawson (Michael), « What has Happened to the US Labor Movement ? », *Annual Review of Sociology*, 25, 1999, p. 95-119.

Davis (Gerald), « Agents without Principles : The Spread of the Poison Pill Through the Intercorporate Network », *Administrative Science Quarterly*, 36, 1991, p. 583-613.

Davis (Gerald), Diekmann (Katherine) et Tinsley (Charles), « The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s : The Deinstitutionalization of an Organizational Form » *American Sociological Review*, 59, 1994, p. 547-570.

Davis (Gerald) et Stout (Susan), « Organization Theory and the Market for Corporate Control, 1980-1990 », *Administrative Science Quarterly*, 37, 1992, p. 605-633.

Davis (Gerald) et Thompson (Terry), « A Social Movement Perspective on Corporate Control » *Administrative Science Quarterly*, 39, 1994, p. 171-193.

Dial, Murphy, « Incentives, Downsizing and Value Creation at General Dynamics », *Journal of Financial Economics*, 37, 1994, p. 261-314.

DiMaggio (Paul) et Powell (Walter), « The Iron Case Revisited », *American Sociological Review*, 47, 1983, p. 147-160.

Dobbin (Frank), Dierkes (James) et Zorn (Dirk), « The Rise of the CFO : From Luxury Sidekick to a Significant Player in Corporate Management », *American Sociological Association Annual Meeting*, Atlanta, 2003.

EDWARDS (Richard), *Contested Terrain,* New York (N. Y.), Basic Books, 1978.

FARBER (Henry), « The Changing Face of Job Loss in the US, 1981-1995 », *Brookings Paper on Economic Activity : Microeconomics*, 1997, p. 55-142.

FARBER (Henry) et HALLOCK (Kevin), « Have Employment Reductions Become Good News for Shareholders ? : The Effect of Job Loss Announcements on Stock Prices, 1970-1997 » Cambridge (Mass.), National Bureau of Economic Research, Working Paper, 7295, 1999.

FERNANDEZ (Roberto), « Skill-Biased Technological Change and Wage Inequality : Evidence from a Plant Retooling », *American Journal of Sociology*, 107, 2001, p. 273-320.

FREEMAN (Richard), « How Much has De-unionization Contributed to the Rise in Male Earnings Inequality », dans Sheldon Danziger et Paul Gottschalk (eds), *Uneven Tides*, Londres, Russell Sage, 1993.

FLIGSTEIN (Neil), *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1990.

FLIGSTEIN (Neil), *The Architecture of Markets : An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies*, Princeton, (N. J.), Princeton University Press, 2001.

FLIGSTEIN (Neil) et MARKOWITZ (Linda), « Financial Reorganization of American Corporations in the 1980s », dans William Wilson, *Sociology and the Public Agenda*, Londres, Sage, 1993, p. 185-206.

FLIGSTEIN (Neil) et SHIN (Taekjin), « The Shareholder Value Society : A Review in Changes in Working Conditions in the US, 1976-2000 », dans Kathryn Neckerman (ed.), *The New Inequalities,* Londres, Sage. 2004.

FORM (William), KAUFMAN (Robert) et WALLACE (Michael) « The Impact of Technology on Work Organization and Work Outcomes : A Conceptual Framework and Research Agenda », dans George Farkas et Paula England (eds), *Industries, Firms and Jobs : Sociological and Economic Approaches*, New York (N. Y.), Plenum Press, 1998.

FRIEDMAN (Barry) (ed.), *Corporate Capital Structures in the United States*, Chicago (Ill.), University of Chicago Press, 1985.

GOLDFIELD (Michael), *The Decline of Organized Labor in the United States,* Chicago (Ill.), University of Chicago Press, 1987.

GORDON (David), *Fat and Mean : The Corporate Squeeze of Working Americans and the Myth of Downsizing*, New York (N. Y.), Free Press, 1996.

GREENE (William), *Econometric Analysis*, Upper Saddle River (N. J.), Prentice Hall, 1996.

HALL (Peter) et SOSKICE (David), *Varieties of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press, 2001.

HALLOCK (Kevin), « Layoffs, Top Executive Pay, and Firm Performance », *American Economic Review*, 88 (4), 1998, p. 711-723.

HAMMER (Micheal) et CHAMPY (James), *Reengineering the Corporation : A Manifesto for Business*, New York (N. Y.), Harper Business, 1993.

HARLAN (Edward), « Introduction », dans Richard Vancil et Benjamin Makela (eds), *The CFO's Handbook*, Homewood (Ill.), Dow Jones-Irwin, 1986, p. XV-XX.

HARRISON (Bennett) et BLUESTONE (Barry), *The Great U-Turn : Corporate Restructuring and the Polarizing of America,* New York (N. Y.), Basic Books, 1988.

HAUNSCHILD (Paula), « Interorganizational Imitation : The Impact of Interlocks on Corporate Acquisition Activity », *Administrative Science Quarterly*, 38, 1993, p. 564-592.

HIRSCH (Paul), « From Ambushes to Parachutes : Corporate Takeovers as an Instance of Cultural Framing and Institutional Integration », *American Journal of Sociology*, 91, 1986, p. 800-37.

JENSEN (Michael), « The Eclipse of the Public Corporation », *Harvard Business Review*, 67, 1989, p. 61-73.

JENSEN (Michael) et MECKLING (William), « Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Cost, and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, 3, 1976, p. 305-360.

JENSEN (Michael) et RUBACK (Richard), « The Market for Corporate Control : The Scientific Evidence », *Journal of Financial Economics*, 11, 1993, p. 5-50.

KELLEY (Michael), « Productivity and Information Technology : The Elusive Connection », *Management Science*, 40 (11), 1994, p. 1406-1425.

KOCHAN (Thomas), KATZ (Harold) et MCKERSIE (Richard), *The Transformation of American Industrial Relations*, Ithaca, (N Y.), Cornell University Press, 1994.

KRUEGER (Alan), « How Computers Have Changed the Wage Structure : Evidence from Microdata, 1984-1989 », *Quarterly Journal of Economics*, 108, 1993, p. 33-60.

LA PORTA (Robert), LOPEZ-DE-SILANES (Ferdinand) et SHLEIFER (Alex), « Corporate Ownership around the World », *Journal of Finance*, 54, 1999, p. 471-517.

LIKER (John), HADDAD (Charles) et KARLIN (John), « Perpsectives on Technology and Work Organization », *Annual Review of Sociology*, 25, 1999, p. 575-596.

MARX (Karl), *Capital*, Volume 1, New York (N. Y.), Penguin, 1990.

MCLEAN (Barry) et ELKIND (Paula), *The Smartest Guys in the Room*, New York (N. Y.), Penguin, 2003.

MEDOFF (James), « Layoffs and Alternatives under Trade Unions in U.S. Manufacturing », *American Economic Review*, 69 (3), 1979, p. 380-398.

MEYER (John) et ROWAN (Brian), « Institutionalized Organizations : Formal Structure as Myth and Ceremony », *American Journal of Sociology*, 83, 1977, p. 340-363.

MICHEL (James) et HAMBRICK (David), « Diversification Posture and Top Management Team Characteristics », *Academy of Management Journal*, 35, 1992, p. 9-37.

MICHIE (Jonathan), SMITH (John) (eds), *Creating Industrial Capacity : Towards Full Employment*, Oxford, Oxford University Press, 1996.

MISHEL (Larry), BERNSTEIN (James) et BOUSHEY (Howard), *The State of Working America : 2002-2003*, Ithaca (N. Y.), Cornell University Press, 2003.

MONTGOMERY (Michael), « New Evidence on Unions and Layoff Rates », *Industrial and Labor Relations Review*, 44, 1991, p. 708-721.

OSTERMAN (Paul), *Securing Prosperity*. Princeton (N. J.), Princeton University Press, 1999.

OSTERMAN (Paul), « Work Reorganization in an Era of Restructuring : Trends in Diffusion and Effects on Employee Welfare », *Industrial and Labor Relations Review*, 53 (2), 2000, p. 179-196.

PRALAHAD, (Charles) et HAMEL (Gerald), « The Core Competencies of the Corporation », *Harvard Business Review*, 68 (3), 1990, p. 79-91.

PROQUEST, *Proquest Newspapers : Electronic Database*, Ann Arbor (Mich.), Proquest Company, 1984-2000.

RAVENSCRAFT (David) et SCHERER (Frederic), *Mergers, Selloffs, and Economic Efficiency*, Washington (D. C.), Brookings Institution, 1987.

ROE (Mark), *Political Determinants of Corporate Governance*, Oxford, Oxford University Press, 2003.

ROSENBERG (Nathan), *Inside the Black Box : Technology and Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.

SCHERER (Frederic), « Corporate Takeovers : the Efficiency Arguments », *Journal of Economic Perspectives*, (2) 1, 1988.

SCHERER (Frederic) et ROSS (David), *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Boston (Mass.), Houghton Mifflin, 1990.

SHLEIFER (Andrei) et SUMMERS (Lawrence), « Breach of Trust in Hostile Takeovers », dans Alan Auerbach (ed.), *Corporate Takeovers : Causes and Consequences*,Chicago (Ill.), University of Chicago Press, 1988.

STEARNS (Linda) et ALLAN (Kevin), « Economic Behavior in Institutional Environments : The Corporate Merger Wave of the 1980s », *American Sociological Review*, 61, 1996, p. 699-718.

TAPLIN (Isaac), « Flexible Production, Rigid Jobs : Lessons from the Clothing Industry », *Work and Occupations*, 22 (4), 1995, p. 412-438.

USEEM (Michael), *Executive Defense : Shareholder Power and Corporate Reorganization*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1993.

WALTHER (Thomas), *Reinventing the CFO : Moving from Financial Management to Strategic Management*, New York (N. Y.), McGraw-Hill, 1997.

WESTPHAL (James) et ZAJAC (Edward), « Decoupling Policy from Practice : The Case of Stock Repurchase Program », *Administrative Scence Quarterly*, 46 (2), 2001, p. 202-228.

WHITLEY (Richard), « The Transformation of Business Finance into Financial Economics : The Roles of Academic Expansion and Changes in US Capital Markets », *Accounting, Organizations and Society*, 11, 1986, p. 171-192.

WOLFF (Edward), « Computerization and Structural Change », *Review of Income and Wealth*, 48 (1), 2002.

WORRELL (Dan), DAVIDSON (Wallace III) et SHARMA (Varinder), « Layoff Announcements and Stockholder Wealth », *Academy of Management Journal*, 34, 1991, p. 662-678.

ZORN (Dirk), « Here a Chief, There a Chief : The Rise of the CFO in the American Firm », *American Sociological Review*, 69 (3), 2004, p. 345-364.

ZORN (Dirk), DOBBIN (Frank), DIERKES (John) et KWOK (Marion), « Managing Investors : How Financial Markets Shaped the American Firm », dans Karin Knorr Cetina et Alexander Preda (eds), *The Sociology of Financial Markets*, Oxford, Oxford University Press, à paraître.

ZUCKERMAN (Ezra), « The Categorical Imperative : Securities Analysts and the Illegitimacy Discount », *American Journal of Sociology*, 104, 1999, p. 1398-1438.

ZUCKERMAN (Ezra), « Focusing the Corporate Product : Securities Analysts and De-Diversification », *Administrative Science Quarterly*, 45, 2000, p. 591-619.

Annexe

Nomenclature des industries

1987 SIC	Noms des industries
10	Mines de métal
11, 12	Mines de charbon
13	Extraction de pétrole et de gaz
14	Minerais non métalliques
15, 16, 17	Construction
20	Agriculture et produits agricoles
21	Industries du tabac

1987 SIC	Noms des industries
22	Textiles
23	Habillement
24	Industrie forestière et produits du bois
25	Ameublement et électroménager
26	Papier et produits dérivés
27	Imprimerie et édition
28	Produits chimiques
29	Raffinerie pétrolière
30	Caoutchoucs et plastiques
31	Cuir et produits dérivés
32	Pierre, argile, verre et ciment
33	Industrie primaire des métaux
34	Produits métalliques manufacturés
35	Équipements sauf électriques
36	Équipements électriques et électroniques
37	Équipements de transport
38	Photo, optique et imagerie médicale
39	Produits manufacturés variés
40	Chemins de fer
41	Transports locaux et interurbains
42	Fret routier
44	Transports fluviaux et maritimes
45	Transport aérien
46	Pipelines, sauf gaz naturel
47	Services de transport
48	Communication
49	Électricité, gaz et eau
50, 51	Distribution commerce de gros
52	Matériaux de construction
53	Commerce général
54	Magasins d'alimentation
55	Concessionnaires automobiles et stations-service
56	Habillement et accessoires
57	Commerce d'ameublement
58	Restauration
59	Commerce de détail, divers
60	Banques
61	Établissements de crédit
62	Courtiers de titres

1987 SIC	Noms des industries
63, 64	Assurance
65	Immobilier
67	Holding compagnies d'investissement
70	Hôtellerie
72	Services la personne
73	Services aux entreprises
75	Services automobiles
76	Services de réparation, divers
78	Cinéma et vidéo
79	Services de divertissement
80	Services de santé
81	Services juridiques
82	Services d'éducation
83	Services sociaux
86	Organisations associatives
87, 89	Services d'ingénierie et de gestion, divers

Conclusion

QU'EST-CE QU'UNE ÉCONOMIE POLITIQUE HÉTÉRODOXE ?

Frédéric LORDON

Et si le destin des hétérodoxies radicales était d'être les cocus de l'histoire académique ? Disqualifiées *a priori* pour malséance, c'est-à-dire pour excès de distance à la norme et sécession manifeste d'avec le groupe central, elles n'en connaissent pas moins le sort ambivalent du rejet et de l'effet – celui qu'elles produisent paradoxalement jusque dans l'orthodoxie. Le cas de la critique radicale dans le champ politique mériterait d'être médité par elles tant l'homologie semble frappante. Trop éloignée du barycentre des rapports de force et trop en rupture avec les jeux institutionnalisés, elle aussi est d'emblée délégitimée et ses thèses méprisées... jusqu'à ce que quelques agents bien insérés dans le *mainstream* trouvent un intérêt à s'en saisir pour soutenir leurs propres stratégies de différenciation. La critique radicale est alors récupérée par la critique institutionnelle, pour, après édulcoration, être portée avec succès par des voix écoutées puisque légitimes dès le début, et ceci d'autant plus que l'emprunt, trop inavouable, est passé sous silence – dans une société à jamais séparée de ses idéaux habermassiens, qui dit les choses, d'où et de quelle façon, vaut au moins autant que les choses dites... Il en va semblablement dans le champ de la science économique où, ignorées en public mais (parfois) lues en privé, les hétérodoxies sont en quelque sorte à la fois la mauvaise conscience de l'orthodoxie et le moteur dénié de ses transformations. Ses renouvellements récents les plus significatifs, la théorie néoclassique en a bel et bien emprunté la matière à des intuitions de l'hétérodoxie dont elle lit discrètement les travaux – et qu'elle omet consciencieusement de citer... Robert Boyer et Geneviève Schmeder

avaient déjà fait remarquer combien les théories de la croissance endogène doivent aux visions de Schumpeter et de Kaldor[1] travaillées depuis longtemps, mais sans succès (institutionnel) par la théorie de la régulation, et devenues pleinement légitimes une fois recyclées dans la grammaire néoclassique. De même, la problématique des institutions, jadis (petite) machine de guerre hétérodoxe contre l'individualisme bilatéral de l'équilibre général, fait maintenant officiellement partie de l'orthodoxie sous le chapeau de ladite « Nouvelle Economie Institutionnelle » – mais à quel prix ? : tout ce qui faisait l'intérêt intellectuel d'une approche hétérodoxe des institutions économiques, avec ses promesses d'interdisciplinarité, ses mécanismes sociaux originaux, son dialogue avec l'histoire, la sociologie ou le droit, a été soigneusement arasé par le bulldozer de la théorie des contrats optimaux. Mais l'essentiel est ailleurs : la théorie néoclassique peut maintenant proclamer qu'elle aussi s'occupe des institutions – et, sur le papier, il est impossible de lui donner tort. Attaquée du côté des institutions, l'hétérodoxie a tenté de resserrer les rangs du côté du politique, des conflits et des rapports de pouvoir, c'est-à-dire de tout ce qui l'autorise à se définir comme *économie politique* par opposition à une science économique exclusivement préoccupée des *clearings* de marché. Or ce bastion-là est en train de céder à son tour devant le développement invasif d'un sous-courant spécifique de la théorie néoclassique, qui capte l'appellation de l'ancienne économie politique et la repeint à ses propres couleurs – comme toujours par une revendication de nouveauté, puisque, de même que l'*Institutional Economy* des contrats optimaux est (forcément) *New*, *New Political Economy* est le nom de la proposition orthodoxe en la matière. Ainsi, du moins en apparence, les territoires spécifiques de l'hétérodoxie se réduisent comme peau de chagrin.

Un regard très optimiste pourrait considérer que, fût-ce sous une forme hautement paradoxale, l'hétérodoxie « triomphe » puisque ses préoccupations historiques – la dynamique de l'innovation, la présence des institutions, le rôle des conflits – se retrouvent l'une après l'autre à l'agenda néoclassique... C'est pousser très loin l'optimisme : en réalité tous les anciens monopoles de l'hétérodoxie sont devenus contestables et il n'est virtuellement plus un domaine d'objets jadis ignoré par la théorie néoclassique dans lequel elle ne soit maintenant à même de faire intrusion et qu'elle ne désire revendiquer pour sien. Sous ce rapport, le dynamisme invasif de l'orthodoxie est magnifiquement soutenu par l'unité apparente

1. *Robert Boyer et Geneviève Schmeder, « Un retour à Adam Smith »,* Revue française d'économie, *5 (1), 1990, p. 125-159.*

de son appareil théorique, capable de retraduire uniformément dans sa grammaire particulière – celle des fondements micro, de l'individualisme stratégique et de la rationalité maximisatrice – tous les objets qui lui sont proposés. Dans cette configuration, l'hétérodoxie n'a plus pour fonction subalterne que de jouer les utilités à repérer encore quelques objets intéressants avant que l'orthodoxie ne s'en saisisse et – « sérieusement », elle – fasse le travail.

Il faut se rendre à l'évidence : pour l'hétérodoxie, la stratégie des « domaines réservés » n'a plus d'avenir. Tous ses anciens monopoles sont contestés, ou en voie de l'être, et ils le sont d'une manière telle qu'à chaque avancée la norme de scientificité néoclassique peut prétendre s'en trouver renforcée par le seul fait qu'elle parvient à s'assimiler des objets longtemps tenus pour lui être hétérogènes – autant de conquêtes présentées comme autant de succès. À son grand dam, l'hétérodoxie voit donc les unes après les autres ses « choses » favorites captées, malaxées, digérées… et restituées sous une forme parfaitement standardisée… mais totalement méconnaissable comparée aux « produits » d'origine. C'est sans doute là, précisément, en cette distorsion, parfois spectaculaire au point d'en être choquante, qu'il est possible de repérer au cœur même de cette force impressionnante de métabolisation et d'uniformisation, le *défaut* de l'entreprise néoclassique. Comme souvent, le point de faiblesse est logé au cœur même de la puissance, et si toutes les *New economies* néoclassiques illustrent à merveille les possibilités hégémoniques d'une grammaire théorique voulue la plus systématique possible et appliquée implacablement, sans égard aucun pour la nature ou la spécificité des objets, elles ne montrent pas moins clairement, et pour les mêmes raisons – l'uniformité aveugle et l'absence d'égard –, les effets parfois désastreux de la vision exclusivement économiciste du monde – on serait parfois presque tenté de parler de maltraitance théorique… La science néoclassique entend parler de tout, et même elle y parvient, c'est entendu – mais comment en parle-t-elle ?… Si l'hétérodoxie ne peut plus espérer cultiver sa différence par des luttes d'*enclosure* perdues d'avance, la question de la *manière*, elle, reste entièrement ouverte. Et de ce point vue, une chose est sûre : dès lors qu'il est question de la manière, la théorie néoclassique ne pourra pas pousser la récupération au-delà d'un certain stade, d'ailleurs très vite atteint, sauf à se renier elle-même dans ses propres options théoriques fondamentales – que serait une théorie néoclassique qui déclarerait vouloir se « sociologiser », se marxiser, ou devenir structuraliste ?… Autre chose qui n'est pas moins sûre, l'écart entre le bilan nominal – combien de positions conquises, d'objets nouveaux annexés – et le bilan réel – conquis comment, et pour en dire

quoi ? – est si criant que le maintien d'une concurrence par des courants alternatifs apparaît non seulement comme une évidence – à moins que les effets d'hégémonie académique dans le champ des sciences sociales n'en décident autrement – mais comme une nécessité ! Plus encore que le cas du changement technique et de la croissance endogène, les questions liées au traitement du politique (comme, dans un registre très proche, celles des institutions) rendent cette nécessité particulièrement vive. *New*, la *political economy* orthodoxe l'est peut-être, mais d'une nouveauté qui ne suffit pas à faire oublier l'*old one,* et qui donne même quelques raisons de la regretter – et aussi d'en reprendre le filon.

Le politique vu par la NPE : méthodologiquement et théoriquement « économicisé »

Il est bien loin le temps où une hétérodoxie telle que la régulation pouvait revendiquer d'être une *économie politique* par opposition à la théorie néoclassique, tout entière à sa vocation de *science économique*. Michel Foucault a jadis montré combien peu anodins sont les changements d'appellation dans le champ du savoir : de l'histoire naturelle à la biologie, il y a un monde : celui qui sépare deux *épistémai*. Pareillement, le déclassement de la vieille économie politique et son remplacement par la fringante et « moderne » science économique témoigne dans les mots d'une révolution dans les pratiques théoriques. Les considérants de cette rupture, quoiqu'en fait toujours restés implicites, sont néanmoins bien connus. Trop prise dans l'histoire, avec ses luttes de pouvoir, ses changements structurels, ses grandes transitions, et au total *son incertitude radicale*, l'économie politique était impropre à se faire authentiquement science, c'est-à-dire corps de savoir *nomologique*, donc capable de revendiquer pour ses principes fondamentaux, comme pour ses lois dérivées, l'invariance historique et l'universalité, et par conséquent susceptible de passer au stade formalisé d'où obtenir les grands labels poppériens de la prédiction et de la réfutation. On ne s'appesantira pas longtemps sur le paradoxe qu'en fait de poppérisme, la science économique n'est jamais vraiment sortie du confirmationnisme, et même d'assez bas étage – on se demande bien d'ailleurs ce qu'il resterait d'elle après application tant soit peu sévère des critères réfutationnistes… –, l'essentiel étant que, dans cette opération de promotion épistémologique, l'ennemi aura été l'histoire – et par contrecoup le politique qui en est l'un des moteurs. Exclure

l'histoire qui n'obéit à aucune régularité, exclure le politique et sa force d'irruption, auront donc été les prérequis méthodiquement poursuivis en vue de l'installation d'une enfin « vraie science » de l'économie. Pour si nécessaire qu'il ait d'abord été, comme condition de possibilité d'un reclassement épistémologique majeur – puisque la science économique se cache à peine de vouloir être scientifique comme les sciences de la nature –, ce retrait n'en avait pas moins le mauvais goût d'abandonner un vaste terrain aux minoritaires demeurés dans la tradition de l'économie politique. C'est pourquoi il était prévisible qu'une fois consolidé son socle, la nouvelle science repartirait dès que possible à la conquête des territoires d'abord désinvestis au nom même de cette consolidation. L'intérêt qu'elle manifeste depuis deux décennies pour les institutions, et désormais pour le politique, est le signe le plus clair qu'elle se sent très disposée à sortir de son bastion historique des équilibres de marché – et même assez loin, sans plus aucune restriction à son rayon d'action.

Les écueils bachelardiens de la dé-division du travail

Évidemment le retour vers des objets d'abord tenus éloignés – et pour de bonnes raisons ! – ne peut pas se faire sans soulever quelques difficultés. De toutes, la plus flagrante tient à ce qu'il y a de plus essentiel dans le projet de la théorie orthodoxe, à savoir de vouloir tout faire elle-même ! Le principe de division du travail tenu pour le moteur de la productivité dans l'ordre de la production des choses ne se voit à l'évidence pas reconnu la même importance dans l'ordre de la production des idées. Piétinant allègrement des décennies de patientes accumulations *disciplinaires*, la science économique n'affiche jamais mieux ses ambitions d'hégémonie dans le champ des sciences sociales qu'au moment où elle prétend s'emparer des objets les plus variés, sans le moindre égard pour les masses considérables de travaux *spécialisés* de toute nature – sociologique, anthropologique, politologique, historique – qui leur ont déjà été consacrés, et sans le moindre doute quant à la possibilité de leur appliquer indistinctement sa propre méthode. Pourquoi s'encombrer des fastidieuses lectures de la sociologie politique ou de la politologie au moment de traiter des conflits et des pouvoirs puisque le modèle du choix rationnel s'offre à tous les usages du seul fait qu'on peut faire entrer à peu près n'importe quoi dans les fonctions d'utilité des agents – y compris, si tel est le sujet du jour, des objectifs de réélection pour les aspirants gouvernants, des cibles électorales pour les groupes de pression, etc. C'était là le revers prévisible de l'universalisme (proclamé) du modèle de l'*homo oeconomicus*, en apparence

si général qu'il semble dispenser de tout investissement spécifique pour ne demander qu'à être uniformément appliqué. Dans ces conditions la division du travail *interdisciplinaire* n'a plus lieu d'être ; ne reste, pertinente, que celle qui distinguera les différents domaines d'application du modèle de la maximisation. C'est donc la puissance même de ce modèle... qui ne cesse d'inciter à l'ignorance – celle de la spécificité des objets et celle des savoirs déjà accumulés par d'autres. Or en matière d'art comme en matière de sciences, on dit « naïf » celui qui entre dans un champ en pleine méconnaissance des acquis du champ. De ce point de vue, on pourra s'étonner de ce que si, même dans l'art, le naïf est une démarche rarement couronnée de succès, s'il est rigoureusement inconcevable dans les sciences dures, il ait en revanche pu connaître une telle réussite en sciences sociales. À la vérité cette réussite-là reste très particulière et doit tout ou presque à l'habileté qui a consisté à emballer la naïveté d'un vêtement ésotérique au dernier degré – celui de la formalisation bien sûr. De ce point de vue on devrait faire plus souvent l'expérience qui consiste à restituer aux chercheurs des sciences sociales spécialisées la *teneur* des arguments développés par la théorie économique standard à propos de leurs objets, *une fois débarrassés de leur appareil mathématique*...

Naïve et néanmoins formelle – en tous les sens du terme –, l'économie orthodoxe l'est pourtant, et presque nécessairement, lorsqu'elle sort des marchés pour se saisir d'objets d'une autre nature dont elle a d'ailleurs pour premier souci de nier qu'ils puissent avoir d'autres dimensions qu'économique. Car cette dénégation et sa préoccupation de maintenir une « cohérence » dans l'économicité, ont quelque chose de vital : dès lors que sont reconnues les innombrables constructions sociales qui interagissent avec les pratiques économiques, voire les structurent profondément – le droit, la monnaie, l'État, les normes de toutes sortes et plus largement l'ensemble des « objets » institutionnels –, il n'y a en effet d'autre choix qu'entre renoncer au projet d'une économie pure pour entrer en collaboration avec les autres sciences sociales, ou bien au contraire poursuivre celui d'une économie totale et proclamer l'économicité de toute chose dans le monde social. Sous sa forme la plus satisfaisante, le premier choix est très proche du projet « d'unidisciplinarité » défendu par André Orléan[2], c'est-à-dire de constitution d'une « science sociale des objets économiques », où « science sociale » ne s'écrit au singulier que parce qu'elle est d'emblée profondément synthétique. Comme on sait tel n'est

2. *André Orléan, « La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales »,* L'Année sociologique, *55 (2), 2005, p. 279-306.*

pas le choix de l'orthodoxie... Mais dès lors qu'elle prend le parti opposé et pense possible, à rebours des enseignements les plus élémentaires de la division du travail, de tout faire par elle-même, la théorie standard se condamne à la naïveté, entendue précisément comme l'ambition d'entrer dans un champ en demeurant – ici délibérément – ignorant de son histoire et de ses acquis.

Les économistes hétérodoxes seraient-ils par essence moins naïfs et auraient-ils par un privilège spécial la science, ou plutôt les sciences sociales infuses ? Pas le moins du monde, évidemment, mais – énorme différence – eux se soignent ! La cure est essentiellement à base de lectures – extra-économiques s'entend – et de collaborations. C'est sans doute là le seul moyen d'éviter un écueil redoutable, qu'on pourrait qualifier de bachelardien, et qui consiste à croire en la possibilité d'une saisie immédiate et spontanée des objets que les sciences sociales spécialisées ont pourtant longuement problématisés et même *construits*. Bien davantage en effet que la mathématisation à outrance, la recherche d'improbables « lois » ou toutes les tentatives semblables de mimer les sciences de la nature, ce sont les procédures de la construction d'objet, c'est-à-dire de la rupture avec les appréhensions du sens commun, qui offrent aux discours des sciences sociales leurs principaux titres à revendiquer une forme de scientificité. Sous ce rapport, la carence « bachelardienne » des *New Economies* néoclassiques, et particulièrement de la *New Political Economy*, est sérieuse, et il n'est en fait pas très difficile de s'apercevoir que ce qui reste quand on a enlevé l'appareil formalisé, c'est la science politique spontanée des économistes...

Ainsi la *NPE* modélise, mais le plus souvent sur la base d'hypothèses de sens commun. Quelques exemples peuvent être utiles pour donner une idée de l'écart entre la sophistication de ses formalisations – pas à la portée du premier venu – et la nature des contenus formalisés – hélas trop accessibles. Ainsi Oswald et Powdthavee[3] démontrent que les femmes ont une tendance plus marquée que les hommes à voter à gauche parce qu'elles souffrent de la discrimination salariale et parce qu'elles sont plus sensibles à l'utilité des biens publics, notamment ceux qui garantissent la tranquillité publique : « females derive greater utility from public goods like community safety, it transpires that women are intrinsically more left-wing than men[4] ». Ce n'est pas tant que l'argument énoncé tel quel soit

3. Andrew Oswald et Nattavudh Powdthavee, « Daughters and Left-wing Voting », Working Paper, Weekly Political Economy Discussion Group*, 2006, disponible sur le site Internet http://www.wcfia.harvard.edu/*
4. Ibid.*, p. 3.*

en lui-même absurde ; c'est plutôt que la conclusion découle trivialement de la postulation – *si* les femmes sont supposées avoir une préférence pour les biens publics, *alors*, oui, sans doute votent-elles à gauche... –, et que la postulation elle-même est visiblement le produit d'une vision des préférences féminines – les femmes sont sensibles à la « tranquillité publique » – typique de la sociologie spontanée des économistes, autant dire d'une sociologie de sens commun. Dans un registre différent, Besley, Persson et Sturm[5] s'étonnent que personne n'ait songé à remarquer que la concurrence politique, comme la concurrence économique, est, elle aussi, source d'efficacité économique. On s'en aperçoit *a contrario*, suggèrent-ils, lorsque les représentants politiques qui jouissent d'une rente de situation établie sur leur défense de valeurs traditionnelles, par exemple dans les états du sud étatsunien, sont de fait soustraits à la concurrence de candidats qui pourraient mettre les questions économiques à l'agenda. Or cette impasse sur les questions économiques est la cause d'une moindre croissance de la production par tête. Conclusion : le manque de concurrence politique, empêchant les thématiques économiques d'être présentes dans le débat public, entraîne la perte de croissance... Plus ambitieux, Tabellini[6] a l'intuition que les valeurs culturelles ne sont pas sans effet historique sur le développement économique. Il en identifie trois qui lui semblent particulièrement importantes : la confiance, le respect pour les autres et la croyance en les vertus de l'autodétermination individuelle (« trust, respect for others, confidence in individual self-determination »), fournies par le *World Values Survey* pour les années 1990 et jugées représentatives des valeurs « expected to encourage a positive attitude towards market exchange and entrepreneurial activities[7] ». Comme le *World Values Survey* n'offre pas ses données avant les années 1990, il faut trouver autre chose pour cerner les effets historiques de la culture sur le développement : ce sera le taux d'alphabétisation – adéquat, on ne sait pas, mais disponible. Les institutions politiques comptent aussi. Elles sont codées sur une échelle quantitative. Plus le chiffre est élevé plus grande est la « qualité » des institutions. Qu'est ce qu'une institution politique « de qualité » ? C'est une institution qui privilégie l'« accountability » et les « checks and balances »... On peut imaginer sans peine l'incrédulité

5. Timothy Besley, Torsten Persson et Daniel Sturm, « Political Competition and Economic Performance : Theory and Evidence from the United States », NBER Working Paper, 11484, 2005.
6. Guido Tabellini, « Culture and Institutions : Economic Development in the Regions of Europe », Cesifo Working Paper, 1492, 2005.
7. Ibid., *p. 8.*

mêlée de stupéfaction d'à peu près n'importe quel chercheur en sciences sociales, dès lors qu'il ne serait pas économiste, à la lecture de ce genre « d'économie politique » sans aucun doute « nouvelle ». Bien sûr l'exhibition de quelques travaux isolés a quelque chose de malhonnête et ne saurait suffire à soutenir un jugement d'ensemble. On notera toutefois que, pour restreint qu'il ait été, cet échantillon n'a pas non plus cédé à la recherche d'auteurs loufoques, inconnus ou marginaux, c'est-à-dire des « exceptions », comme on en trouve dans chaque groupe et qui, considérées exclusivement, en donnent une image déformée, puisque Torsten Persson et Guido Tabellini sont reconnus comme des figures de proue de la *NPE*. Il s'agissait plutôt de dire que ce mélange d'effets de sens commun, de socio-centrismes – les « bonnes institutions politiques » sont celles... de la démocratie américaine – voire de trivialités – oui, les valeurs « expected to encourage a positive attitude towards market exchange and entrepreneurial activities » doivent avoir un bon effet sur le développement économique – ce mélange, donc, est le produit synthétique de la prétention exorbitante à l'autosuffisance intellectuelle, du refus de la collaboration interdisciplinaire, et de la politologie spontanée des économistes qui en résulte nécessairement.

Le sens commun qui nourrit tous ces travaux a parfois le caractère grossier que ces quelques exemples ont montré, mais force est de reconnaître qu'il se manifeste le plus souvent sous une forme plus sophistiquée en apparence – mais pas moins dévastatrice intellectuellement –, à savoir comme sens commun *des économistes*. Le monde social pensé par des économistes a en effet parfois une étrange physionomie. Les travaux sur le lien entre inégalité et croissance, par exemple, en donnent une illustration assez typique. En cette matière en effet, leur sens commun fait spontanément dire aux *New Political Economists* que les inégalités sont défavorables à la croissance, non pas en elles-mêmes... mais parce qu'elles induisent une pression politique à l'instauration d'une taxation redistributive qui réduira les incitations à l'accumulation du capital[8]. Les défavorisés auraient-ils la sagesse de ne pas se plaindre – comprendre : de ne pas exiger à tort et à travers, ou de ne pas menacer de « mal » voter – les inégalités n'auraient intrinsèquement rien pour mettre en péril

8. Torsten Persson et Guido Tabellini, « Is Inequality Harmful for Growth », American Economic Review, *84 (3), 1994, p. 600-621 ; Thierry Verdier, « Développements récents en économie politique de la croissance. Un survol rapide »,* Revue économique, *50 (3), 1999, p. 489-497 ; Gilles Saint-Paul, « The "New political Economy" : Recent Books by Allen Drazen and by Torsten Persson and Guido Tabellini »,* Journal of Economic Literature, *38, 2000, p. 915-925.*

la croissance. Elles ne deviennent dangereuses qu'à partir du moment où elles suscitent une réaction politique... qui vise à les réduire. Qualifier, comme le fait Saint-Paul, la séquence : « inégalités → pression politique à la taxation → incitation négative → baisse du taux d'accumulation » de « very natural and plausible mechanism[9] » donne une idée de ce que peut faire dire le sens commun des économistes, assez différent, on l'accordera du sens commun tout court, et qui a aussi pour effet de faire voir combien son naturel propre est en fait celui de la « nature walrassienne ».

Le politique : une superstructure parasitaire jetée sur l'harmonie du marché

Car en effet, pour étendre considérablement le rayon d'action de la théorie économique, la *NPE*, n'en reste pas moins profondément prise dans l'orbite du noyau dur originel : la théorie de l'équilibre général des marchés. Pour saisir ce qui fait le propre – et souvent l'étrangeté – de la conception du politique déployée par la *NPE*, il faut donc apercevoir combien, loin de proposer une théorie autonome du politique, elle demeure entièrement asservie au modèle walrassien considéré comme norme. En d'autres termes, la *NPE* se propose de construire l'étage positif de la théorie normative des marchés. On en comprend aisément la nécessité : qui pouvait continuer de croire à l'harmonie des *clearings* simultanés au spectacle de l'économie réelle ? Il fallait donc à la théorie néoclassique un développement spécifique pour expliquer les regrettables écarts de la réalité à l'idéal pourtant indiqué clairement par le schéma walrassien. La *New Institutional Economy* procédait déjà de cette intention et s'est largement édifiée sur l'idée de l'institution-imperfection, c'est-à-dire obstacle au libre jeu de l'atomisme marchand qui, comme on sait, produit, dans le schéma walrassien, et l'équilibre et l'optimum. La *NPE* reprend ce filon et prolonge l'effort en ajoutant tous les effets parasitaires d'une vie politique qui ne comprend pas les nécessités de l'économie. Le politique n'existe pour l'essentiel qu'au travers des efforts importuns de certains groupes d'intérêt pour distordre les structures ou les mécanismes de marché à leur avantage. On ne saurait sous-estimer la portée théorique de cette inflexion, car si vraiment il en est ainsi, alors il est plus difficile de soutenir que l'action des agents économiques conduit spontanément vers le meilleur des états collectifs possibles. Les agents de la *NPE* poursuivent bel et bien, égoïstement, comme il l'est attendu de tout *homo oeconomicus*,

9. Ibid., *p. 920.*

leurs intérêts, *mais il n'en résulte pas l'optimum*. À la vérité, l'argument n'est pas non plus totalement neuf puisqu'il donne une illustration supplémentaire, quoique d'un nouveau genre, à la thèse déjà présente au cœur du modèle walrassien que tout groupement, en tant qu'il contredit les hypothèses (conditions nécessaires) d'atomisme, fait obstacle à la réalisation de l'équilibre et de l'optimum. La théorie des marchés en avait donné l'illustration canonique au travers des effets distorsifs de la concurrence imparfaite. Œuvrer à l'optimum économique n'est donc pas simplement regarder faire les intérêts privés et attendre, car les intérêts privés peuvent prendre la (mauvaise) direction de l'action concertée pour faire entrave aux mécanismes notionnels du marché. L'équilibre-optimum appelle ses structures de possibilité et demande que celles-ci soient à tout instant réalisées et reproduites. La surveillance des marchés par les autorités de la concurrence est l'expression de cette préoccupation. La *NPE* y ajoute le souci de contrecarrer, par voie d'incitation ou d'interdiction, toutes les formations de groupements parasitaires et distorsifs.

« Lobbies » et « vested interests » sont donc ses cibles prioritaires, aussi bien d'un point de vue théorique que pratico-politique. Car d'une part, comme le souligne fort à propos Saint-Paul[10] dans son excellent survey, la *NPE* a pour objectif avoué de rendre compte de la politique économique comme production *endogène* – une ambition qui énoncée telle quelle semble singulièrement proche de celle des régulationnistes[11] – ; or l'idée même de politique endogène suppose bien de chercher les forces politiques et sociales, les groupes organisés qui pèsent sur sa conformation. Mais d'autre part, et telle est bien la spécificité de la *NPE* – qui aura rendu extrêmement fugace sa proximité d'avec le projet régulationniste –, le point de vue normatif n'est jamais très loin de l'effort positif[12], en fait il lui est même consubstantiellement lié. Saint-Paul ne déplore-t-il pas que l'action pernicieuse des « vested interests may lead to delay in policy decisions[13] » – et l'on comprend que ce qui est retardé ce sont les « bonnes » décisions

10. Ibid.
11. Stefano Palombarini, La Rupture du compromis social italien. Un essai de macro-économie politique, *Paris, CNRS Éditions, 2001.*
*12. Bruno Amable et Stephano Palombarini (*L'économie politique n'est pas une science morale, *Paris, Raisons d'agir, coll. « Cours et Travaux », 2005) objecteraient sans doute que le normatif n'est pas absent des analyses régulationnistes de la politique économique. Dire cela est une chose, dire, comme ici, que le normatif est consubstantiel au positif dans la* NPE *en est une autre.*
13. La citation est en fait tirée d'une version préliminaire de l'article cité de Gilles Saint-Paul. Une lecture contextuelle honnête ne mettra cependant pas sa disparition dans la version finale sur le compte d'une modification substantielle de la pensée de l'auteur à ce sujet.

de politique économique, celles qui devraient garantir les fonctionnements nominaux du marché walrassien et leur donner la possibilité de conduire l'économie vers l'optimum. Toute l'économie politique du marché du travail de Saint-Paul[14] est consacrée à la question de savoir comment se forment les coalitions politiques – regroupant pour l'essentiel, on le comprendra rapidement, des salariés insérés et « protégés » – intéressées à laisser persister les règles et les institutions qui ont pour effet – comme dans n'importe quel marché walrassien – de perturber la formation de l'équilibre du marché du travail. Ainsi la *NPE* généralise-t-elle le principe monopolistique et donne-t-elle toute son extension à la thèse que, dans le monde walrassien, le groupe c'est l'ennemi – rapport normatif à l'idée de groupe qui pèse singulièrement sur la conception positive du politique qu'elle se fait. Comme les « institutions », les groupements sont condamnés à tomber dans la catégorie générale des « imperfections », et la *political economy* a pour vocation profonde de faire la théorie du politique comme superstructure parasitaire malencontreusement surajoutée à l'infrastructure vertueuse des marchés dont l'*economical economy* a pourtant de longue date détaillé tous les avantages. Comprendre le politique, pour la *NPE*, c'est comprendre pourquoi le modèle walrassien n'est pas encore de ce monde.

Trois positions d'une économie politique hétérodoxe

Une ontologie conflictuelle de l'être social

Si la *NPE* s'est bel et bien saisie des thèmes du politique et des conflits d'intérêt, elle ne parvient pour autant à en parler que sur le fond de l'harmonie sociale walrassienne et comme d'une distorsion fâcheuse, à expliquer – avant de la réduire. C'est peut-être là la différence la plus fondamentale avec l'économie politique que développent les contributions du présent ouvrage, qui toutes récusent cette idée d'une infrastructure *purement* économique, indépendante et vertueuse par elle-même, originellement vierge du politique, et à laquelle celui-ci aurait été rajouté comme une malédiction de dernière minute. On s'étonnera peut-être d'une telle formulation de la part de travaux pour la plupart apparentés à l'approche régulationniste dont on connaît les inspirations marxistes. Mais c'est qu'ici

14. Gilles Saint-Paul, The Political Economy of Labour Institutions, *Oxford, Oxford University Press, 2000.*

« politique » est loin de se réduire à la strate « supérieure » de l'appareil d'État et des institutions organisant la vie politique (ou politicienne) – comme c'est le cas de la *NPE*... Au demeurant, il se pourrait que récuser les dichotomies trop tranchées entre infra- et superstructures, et considérer une conception plus générale et plus étendue du politique, envisagé non comme un ensemble d'institutions particulières mais comme une dimension fondamentale des rapports sociaux mêmes, soit un bien meilleur moyen d'être fidèle à l'inspiration marxiste de la régulation. Quoi qu'il en soit des revendications d'héritage, de fidélité ou d'affranchissement, tel est en tout cas le point de vue soutenu par les contributeurs dont on va lire les travaux : *les rapports économiques sont l'une des expressions d'une ontologie fondamentalement conflictuelle de l'être social*. Que l'antagonisme et la lutte soient au rendez-vous de toutes les constructions institutionnelles, au cœur de leur genèse comme de leur fonctionnement, n'a rien d'une anomalie, encore moins d'une aberration superficielle et dysfonctionnelle qu'on pourrait rêver d'extirper pour retrouver l'harmonie profonde de la société marchande momentanément perdue de vue : le conflit est le *fond* des rapports sociaux.

Dans sa propre contribution, l'auteur de cette introduction propose d'adosser cette ontologie conflictuelle de l'être social, telle qu'elle se tient en arrière-plan des analyses institutionnelles ici rassemblées, à la philosophie de Spinoza. Il y a suffisamment loin de cet adossement métaphysique aux contributions d'une méso-économie plus appliquée pour rendre optionnelle la référence spinoziste (!), et cette contribution a moins pour fonction d'enrôler les auteurs quoi qu'ils en aient dans un projet spinoziste qui n'est pas forcément le leur, que de faire savoir à qui pourra y être sensible combien la philosophie de Spinoza offre une fondation profonde – celle d'une métaphysique – à l'idée d'une nécessité immanente du conflit. On pourrait sans doute trouver étrange d'aller emprunter à un philosophe du XVIIe siècle pour soutenir une économie politique institutionnelle du capitalisme actuel... Le propos est pourtant moins baroque qu'il n'en a l'air. D'abord parce que les grandes philosophies sont précisément reconnaissables au fait que leurs concepts et leurs intuitions défient le temps. Ensuite, et surtout dans le cas présent, parce que la philosophie de Spinoza, antérieure à la division du travail dans le champ du savoir qui détachera un domaine propre des sciences sociales, ne cesse de manipuler des objets et des problèmes qui reviendront ultérieurement à ces dernières – les institutions, leur genèse, leurs complémentarités, leurs crises – et dans lesquels, singulièrement, la théorie de la régulation pourrait reconnaître les siens. Si la référence

spinoziste pourrait lui être aussi utile, c'est parce qu'elle pourrait y trouver les moyens conceptuels de redonner corps à l'une de ses options théoriques les plus continûment affirmées, et d'abord empruntée à la pensée marxienne : les rapports économiques sont traversés de conflit. Ce *primat* du conflit que le marxisme lui livre d'abord sous la forme de la lutte des classes, adaptée par la régulation sous la forme d'un antagonisme fondamental du rapport salarial, le spinozisme lui donne une portée beaucoup plus générale, extensible à toutes les régions du monde social, et ancrée dans une ontologie de la puissance. Toute chose dans le monde, établit Spinoza, est *conatus*, c'est-à-dire force d'exister, élan de puissance, dynamisme affirmatif. Comme « effort de persévérer dans son être », le conatus est tendance à l'expansion aussi bien que résistance à la destruction. La généricité du conatus appelle nécessairement les sciences sociales qui s'en saisissent à y apporter leur part de détermination pour dire plus précisément par quel travail historique cet effort existentiel vient à l'actualisation spécifique, s'oriente vers tel ou tel objet, s'inscrit dans tel ou tel régime collectif de désir, s'exprime au travers de tel ou tel ethos. Mais au principe des quêtes du Graal, de la richesse monétaire ou du secret d'un théorème, au principe du lancement d'une croisade, d'une prise du pouvoir économique ou politique, ou, dit sous la forme la plus générale, de la poursuite de n'importe quel objet aimé, il y a toujours l'énergie générique du conatus, sa force de mise en mouvement. Puissances désirantes, les conatus sont alors voués à se rencontrer et à se contrarier. L'agonisme général est donc la conséquence nécessaire du conatus comme élan d'affirmation. Et l'ontologie spinoziste de l'action (conative) est immédiatement une ontologie du conflit. Ce que seront précisément les formes de l'action et les formes des conflits, il appartient aux sciences sociales de le dire, et ceci, il est sans doute utile de le préciser dès maintenant, sans qu'une ontologie des puissances individuées n'exclue en rien que leurs actions et leurs interactions soient profondément conformées par des structures, bref que les puissances soient déterminées à s'exprimer dans et par des rapports. Qu'est ce, par exemple, que la lutte des classes ?: l'affrontement de deux groupes de conatus actualisés comme puissances économiques ; et l'on voit au travers de ce simple exemple combien aisément il se rapporte à l'ontologie spinoziste – les efforts antagonistes d'affirmation de désirs, de résistance et d'expansion ne sont-ils pas manifestement à l'œuvre dans ces luttes-là ? –... mais aussi tout ce qui manque à la seule philosophie spinoziste pour atteindre ces efforts *spécifiques* – comment le conatus vient-il historiquement à s'actualiser comme puissance marchande et désir

monétaire ? – et ces luttes particulières – comment les conatus économiques se sont-ils subdivisés en sous-espèces distribuées des deux côtés d'un rapport particulier ? comment se sont opérés les groupements qui ont donné à l'agonisme des classes économiques sa dimension collective ? –, toutes questions évidemment en suspens de la philosophie et qui ouvrent aux sciences sociales leur domaine propre d'intervention.

La lutte des classes est une illustration économique évidente d'une ontologie agonistique de l'être social, mais elle est loin d'en être la seule. Aussi l'« adossement » spinoziste ouvre-t-il très largement le domaine des conflits saisissables par une économie politique, ou peut-être faudrait-il dire par une science sociale du capitalisme. Et si l'ontologie du conatus peut paraître, comme métaphysique, une référence lointaine aux préoccupations d'une science sociale, elle est pourtant immédiatement parlante, même – surtout – aux échelles les plus fines de l'analyse institutionnelle où se laissent observer – pour peu qu'on veuille vraiment les voir et qu'on ne les recouvre pas d'une dénégation supplémentaire – les efforts des agents ou des groupes pour s'affirmer et conquérir, pour pousser leur avantage en toutes circonstances, pour résister à ce même effort quand il vient des autres et qu'il les menace, pour forcer des passages et mener l'expansion, et ceci indéfiniment puisque le conatus n'est arrêté que par une puissance opposée et supérieure à la sienne. La philosophie spinoziste offre donc aux sciences sociales une ontologie des poussées contradictoires, c'est-à-dire des confrontations plus ou moins régulées de puissances. Le conflit n'y est pas une sorte de parasitage susceptible d'être dissipé pour que soit enfin retrouvée une harmonie primitive – celle des marchés à l'équilibre général. Les états sociaux sont les compositions plus ou moins bien stabilisées, et partant plus ou moins durables, de ces efforts antagonistes, coulés dans des structures qui avantagent les uns et défavorisent les autres, structures elles-mêmes sans cesse travaillées par les puissances en lutte pour les retordre à leur profit. Bref, aux antipodes de la *NPE* constitutivement asservie au modèle walrassien de l'économie-société marchande à l'optimum, ce que le fondement spinoziste donne à une économie politique du capitalisme réside dans l'idée que *les efforts de puissance et les conflits sont immanents au monde social*.

Comment, dès lors, le monde marchand pourrait-il en être indemne ? Le spectacle ordinaire des luttes économiques, de l'âpreté et même des violences qui sont devenues la marque des rapports sociaux du capitalisme d'aujourd'hui, est pourtant en soi suffisamment éloquent pour mériter d'être pris au sérieux. On n'aurait pourtant tort de rapporter, *en son principe*, cette conflictualité à un régime d'accumulation particulier,

le nôtre aujourd'hui. S'il est évident que ce régime, par son architecture institutionnelle, détermine la forme spécifique des luttes et leur intensité, leur origine est antécédente. C'est pourquoi, entrant dans le vif des rapports économiques fondamentaux, la contribution d'André Orléan montre la dimension d'emblée agonistique des rapports marchands et l'inévitable transport de cette violence dans la monnaie qui en est le medium expressif. Antérieurement à une analyse du capitalisme, dit-il, « il convient de partir de l'abstraction d'une économie seulement marchande, c'est-à-dire constituée uniquement de producteurs-échangistes *en lutte pour l'appropriation de la valeur*[15] ». Produire pour la valeur sociale, et s'efforcer d'en capter la plus grande part, tel est le *nomos* de l'ordre des pratiques économiques. On ne saurait se tenir plus loin de la vue walrassienne qui expulse tout affrontement et toute violence en accordant au mécanisme des prix la vertu de tirer la synthèse – la réconciliation – harmonieuse de tous les plans privés *ex ante* incoordonnés. C'est pourquoi André Orléan se propose de développer son analyse à partir « d'une problématique entièrement construite autour du modèle de la lutte pour la puissance ». Sans évoquer formellement la référence spinoziste, on ne saurait la faire résonner de manière plus évocatrice dans un énoncé plus concis ! Une agonistique de la puissance, fût-elle explicitement rapportée ou non au spinozisme, peu importe, constitue bien le cadre théorique fondamental dont les diverses déclinaisons vont se voir au travers des contributions de cet ouvrage. Entre l'introduction à une « métaphysique des luttes », explicitant une ontologie conflictuelle de l'être social, et les contributions suivantes qui s'attaquent à des formes institutionnelles « concrètes » du (des) capitalisme(s) d'aujourd'hui, le chapitre d'André Orléan, en travaillant selon la logique de la puissance les rapports sociaux fondamentaux *mais déjà spécifiques* de l'ordre économique, offre la charnière théorique qui permet de passer sans solution de continuité du registre le plus abstrait de l'ontologie au registre le plus concret des analyses institutionnelles *in situ*. Son apport est spécialement utile à la confrontation avec la *NPE* puisqu'il pulvérise la thèse du « politique superstructurel » dès lors qu'il met en évidence combien les rapports économiques sont *d'emblée* investis par les logiques de la puissance et, par là, nécessairement voués à connaître divers degrés de conflictualité. « Penser adéquatement tel ou tel rapport social, dit en effet Orléan, suppose de spécifier la forme de puissance qui lui est associée ainsi que la logique des luttes qui en gouvernent l'appropriation et l'accumulation. C'est en suivant cette ligne

15. C'est moi qui souligne.

que [seront abordés] le rapport marchand et le rapport salarial ». Tous les rapports économiques fondamentaux sont en fait contaminés par cette violence. C'est ce que montre André Orléan en indiquant combien le rapport monétaire est un lieu de condensation privilégié des luttes de puissances économiques. On peut même, selon lui, dire davantage : en la monnaie se récapitulent toutes les violences des menées marchandes – « la monnaie résulte de la lutte entre les producteurs-échangistes pour la maîtrise de la puissance marchande »... Que la monnaie, cette instance de totalisation des violences économiques, soit, dans le cadre néoclassique, minorée au point de friser l'exclusion pure et simple, en dit en soi assez long sur l'ampleur des dénégations rendues nécessaires par l'ontologie symétrique de la tranquillité walrassienne.

Une méthodologie de l'unidisciplinarité

Opposée dans sa façon de voir le monde social, et particulièrement le monde marchand, une économie politique hétérodoxe se distingue également de la *NPE* par la façon de s'en saisir, dans la pratique du travail scientifique. Comment s'en étonner, dès lors que l'une joue à fond le rapprochement des disciplines pendant que l'autre poursuit un idéal autarcique d'intégrale autosuffisance ? Dans son genre, la question de la méthode – on pourrait même dire : de la manière – accuse au moins autant les différences que celle, plus abstraite, de l'ontologie ! Sous ce rapport d'ailleurs, la *NPE* est peut-être, de tous les développements conquérants de la théorie néoclassique, celui qui va le plus loin, celui qui, dans sa dynamique d'expansion même, prend le plus de risque, au point de parfois conduire au bord de la perte de cohérence, et ceci du simple fait de vouloir saisir de nouveaux objets ou de nouveaux problèmes, dont l'incompatibilité avec les principes néoclassiques fondamentaux impose nécessairement à la théorie de grandes tensions. Ainsi, par exemple, certains travaux de la *NPE* n'hésitent-ils pas à envisager les effets des « idéologies », et de possibles conflits de croyances, sur les comportements économiques confrontés à des décisions de politique publique. Saint-Paul[16] mentionne pour illustration le travail de Piketty[17] qui impute le degré d'adhésion à des politiques de transfert fiscal à la distribution des croyances relatives à leurs effets de distorsion. Au premier abord c'est un coup significatif de plus donné à l'illusion hétérodoxe des

16. Gilles Saint-Paul, « The "New political Economy" », art. cité.
17. Thomas Piketty, « Social Mobility and Redistributive Politics », Quarterly Journal of Economics, *110, 1995, p. 551-584.*

« domaines réservés », longtemps portée à considérer qu'elle tenait avec les faits de croyances l'un de ses objets les plus caractéristiques et les moins exposés à lui être contestés par l'économie orthodoxe... La démonstration est donc faite qu'il n'en est rien... et pourtant il est permis de se demander si cette avancée supplémentaire n'est pas le pas de trop pour la *NPE*. Assez curieusement, la lecture du survey de Saint-Paul ne dissuade pas de le penser. « Many political conflicts are not only conflicts of interest but also conflicts about how the economy functions[18] » dit-il très franchement, en une proposition qu'une hétérodoxie institutionnaliste telle que la régulation pourrait entièrement reprendre à son compte... puisqu'elle incite à voir toute la part doctrinale et symbolique des fonctions de réaction économiques[19]... Or reconnaître cette part très particulière, mais très importante, de la conformation des comportements économiques, part entièrement ouverte sur des mécanismes sociaux souvent très étrangers à ceux de l'économie pure, c'est convoquer un ensemble de déterminations que la science économique standard est notoirement mal placée pour maîtriser[20]. Ceci sans même évoquer la déstabilisation interne que fait subir pareil énoncé à l'ensemble de la construction néoclassique dont la dimension cognitive était jusqu'ici entièrement remise, par un évident souci de cohérence interne, à l'hypothèse des anticipations rationnelles. Or il y a là une conséquence difficilement évitable de l'un des traits les plus caractéristiques de la *NPE* en quoi consiste sa vision du politique comme une strate superstructurelle et fondamentalement distorsive. Parmi les multiples causes « politiques » qui préviennent fâcheusement la réalisation de l'idéal walrassien, il faut en effet compter les *erreurs de vision*. L'obsession de la distorsion conduit donc logiquement, dans l'ordre gnoséologique, à mettre en cause la vue déformée des agents sur la vérité de l'équilibre général, mais ceci au risque de mener la *NPE* tout près de remises en cause fondamentales. Car dire que les agents ont la vue brouillée, c'est bien dire qu'ils ne sont pas totalement, pas parfaitement rationnels, que leur esprit pourrait être occupé par d'autres choses que le modèle walrassien lui-même, à l'encontre de ce que leur avaient prêté sans hésiter les théoriciens des anticipations

18. Gilles Saint-Paul, « The "New political Economy" », art. cité, p. 917.
19. Un thème sur lequel ont particulièrement insisté Michel Aglietta et André Orléan dans La Violence de la monnaie, *Paris, PUF, 1982 (voir notamment la conclusion de la première partie), ainsi que Frédéric Lordon dans* Les Quadratures de la politique économique, *Paris, Albin Michel, 1997.*
20. Frédéric Lordon, « Croyances économiques et pouvoir symbolique », L'Année de la régulation, *3, 1999, p. 169-210.*

rationnelles. Quoique par une distinction un peu étrange, et dont on ne voit pas d'ailleurs ce qui pourrait lui donner corps, entre *economics* et *political economy*, Saint-Paul n'hésite pourtant pas à prendre acte de cet état de fait. Il est problématique, dit-il, de pousser trop loin les hypothèses de rationalité en matière d'analyse du politique. Y transporter telle quelle l'hypothèse des anticipations rationnelles certes « follows the established practice of economics assuming rational expectations, but the assumption is much more questionable in the case of political economy[21] ». À défaut de saisir très bien la différence d'essence qui rendrait l'hypothèse des anticipations rationnelles entièrement recevables pour l'*economical economy* et plus « discutable » pour la *political economy*, et suggérant plutôt de confondre ces deux *economies* sous ce rapport, l'argument de l'irréalisme cognitif des anticipations rationnelles porte incontestablement ! Il porte même un peu trop, semble-t-il, du point de vue de celui qui vient pourtant de l'émettre et paraît vouloir le reprendre aussitôt. Le conflit manifeste entre le canon des anticipations rationnelles – auquel Saint-Paul ne trouve d'ailleurs pas d'autre justification que l'habitude (« the established practice ») – et une sensibilité naissante au réalisme des hypothèses est générateur de tensions qui donne au discours de la *NPE* un tour parfois très ambigu. Ainsi, par exemple, explique Saint-Paul, l'économie politique (*new*) de la transition permet de rendre compte des difficultés rencontrées par les ex-pays communistes au moment de la libéralisation des prix. En effet la déréglementation des marchés de biens est immédiatement suivie d'un rattrapage des prix qui va diminuer le pouvoir d'achat. Plus encore, anticipant la poursuite de la hausse des prix, des spéculateurs vont stocker les biens plutôt que de les apporter à l'offre, à l'inverse des résorptions de pénurie qui étaient attendues de la libéralisation. Il suit de tous ces effets la formation de coalitions politiques qui vont s'opposer à la mise en œuvre complète de la « réforme ». L'argument vaut d'être intégralement cité : « consumers *wrongly* infer a low, or even negative, supply response to prices, which may induce them to vote in favour of abandoning the reform. *This argument certainly carries much empirical relevance, but is based on consumers being imperfectly rational*. If they understood that the low supply response is only a short run phenomenon, *i.e. if they understood the economy's functioning* as well as speculators, they would not draw that inference[22]. » La tension du normatif de l'équilibre général et du positif du réel de

21. Gilles Saint-Paul, « The "New political Economy" », art. cité, p. 917.
22. Ibid.*, p. 919, chaque fois souligné par moi.*

l'économie politique n'est peut-être nulle part mieux visible que dans ces quelques lignes qui l'expriment sur le mode incident du regret et du conditionnel : « If they understood... » – ah, si les consommateurs de l'Est comprenaient mieux... Mais la contradiction est bien là : « this discussion suggests that perhaps voters base their decision much more on the direct impact of the proposed policy on their welfare than on its general equilibrium effects[23] » – *perhaps*... Il est possible en effet que les agents ne soient pas tous experts en le calcul des effets d'équilibre général... Mais alors sur quelle base ferme et universelle désormais modéliser leurs fonctions de réaction ? Saint-Paul pose sans barguigner la question et reconnaît honnêtement devoir la laisser en suspens : « the key difficulty is to establish *rigorous criteria* in order to define which effects are taken into account by voters and which are not, rather than make arbitrary assumptions about them[24] ». Un épistémologue un peu sociologue – et même un peu bourdieusien sur les bords ! – discernerait sans peine derrière cette ultime tentative de rattrapage de la contradiction les fêlures d'un habitus intellectuel en voie d'être clivé. D'une part le virus récemment contracté du réalisme : « which effects are taken into account and which are not », sélection à opérer qui signifie que l'ensemble des effets pertinents n'est plus simplement, comme il allait de soi auparavant, celui de l'équilibre général. D'autre part – hystérésis de l'habitus originel – le désir malgré tout d'organiser les nouvelles sélections selon des « critères rigoureux », excluant les « hypothèses arbitraires », c'est-à-dire de maintenir le *modus operandi* théorique néoclassique, de conserver l'ancienne manière de faire, si possible axiomatique – mais sans qu'on voie cependant comment cette conservation pourrait s'opérer.

Il n'est pas seulement utile de faire ce détour parce que le survey de grande qualité de Saint-Paul offre une vue très juste de l'état actuel de la *NPE*, l'auteur étant lui-même l'une des figures les plus éminentes de ce courant, mais parce que les interrogations dont il témoigne avec une parfaite honnêteté sont extrêmement symptomatiques des tensions auxquelles s'exposent inévitablement les développements expansifs de la théorie néoclassique à mesure qu'ils s'enfoncent profondément en « territoire étranger ». Et plus symptomatiques encore sont, non pas les réponses, mais les non-réponses, ou plus exactement les réponses inimaginables, et partant informulables, que laissent en suspens ses propres interrogations, alors même d'ailleurs, que tous ces impensables et tous

23. Ibid.
24. Ibid., *souligné par moi*.

ces indicibles correspondent symétriquement à tout ce qu'une économie politique hétérodoxe très spontanément dit et pense ! Car on a irrépressiblement envie de faire observer à Saint-Paul que, pour répondre à la légitime question de savoir « which effects are taken into account and which are not », il est une méthode très simple en son principe, ayant au surplus fait ses preuves de longue date : celle qui consiste *à aller voir* ! Sabine Montagne *va voir* ce qu'a été l'histoire politique de la formation juridique des trusts, pour comprendre comment s'est constituée la forme dominante de la gestion de l'épargne financière des salariés ; Ramine Motamed-Nejad *va voir* comment les diverses fractions des dominants économiques et politiques se battent pour faire main basse sur la politique monétaire et l'orienter à leur profit ; Pepita Ould-Ahmed *va voir* de quelle façon les firmes russes s'organisent en réseau de troc pour faire face comme elles le peuvent à la pénurie des moyens de paiements, Alexandre Roig va voir, et même de très près, comment a été élaborée la décision du *currency board* argentin ; et on n'en finit pas de s'étonner que ce conseil de méthode si élémentaire soit si constamment ignoré de la science néoclassique et que, pourtant science d'un objet réel, elle ait tant de répulsion pour la démarche empirique de *l'enquête*.

Qu'on ne s'y trompe pas : il ne s'agit évidemment pas de dénier à la théorie néoclassique une forte activité empirique ! Mais celle-ci est d'un genre assez spécial : économétrique ; ce qui n'est pas un problème en soi – dans les circonstances appropriées, l'économétrie est assurément utile –, mais le devient dès lors que le genre en question se veut exclusif et prétend épuiser tous les rapports de la science au réel. Le problème se fait particulièrement aigu au moment où, quittant le registre de la macroéconomie, dont pour le coup le « réel » ne peut guère être saisi autrement que par des séries temporelles, traitées par les méthodes de l'économétrie, la théorie néoclassique entreprend de s'attaquer à des objets d'une autre nature, notamment institutionnelle qui ont, eux, pour caractéristique de se prêter à l'investigation directe. Le refus de la collaboration interdisciplinaire et le désir des économistes de tout faire « par leurs propres moyens » intellectuels se joint ici à une forme d'obstination méthodologique qui ne veut pas connaître du réel autre chose que ses séries quantitatives, pour conduire, par double défaut d'un savoir spécialisé et d'un recours à l'enquête, à la seule solution restante de formulation d'hypothèses : les *a priori* de sens commun. Dans le meilleur des cas, il en résulte des énoncés aussi bouleversants que « les électeurs basent peut-être leur décision sur l'effet direct des politiques sur leur bien-être plutôt que sur les effets d'équilibre général » – quant au pire des cas, il faudrait entreprendre une

recension méthodique des énoncés les plus farfelus, et parfois les plus « limites[25] », de la *NPE* pour prendre la mesure de ce que peut une science sans contrôles empiriques amonts.

À l'opposé du refus de la *NPE*, *aller voir* est le geste empirique spontané que l'économie politique hétérodoxe partage le plus volontiers avec toutes les autres sciences sociales. Aucune des formes spécifiques de l'enquête n'est alors à écarter. Ce peut être le travail d'archive ou la recherche jurisprudentielle ainsi qu'y procède Sabine Montagne à propos de la structure juridique du *trust*, une « éthnométhodologie politique » dans le cas d'Alexandre Roig, sans compter bien sûr toutes les formes de mobilisation des travaux allodisciplinaires, ceux de la sociologie économique – ici Pepita Ould-Ahmed sur la formation des réseaux de troc en Russie –, ou de la politologie – Ramine Motamed-Nejad étudiant les jeux de pouvoir au sein de l'appareil d'État iranien. À la vérité cette présentation un peu « bijective », avec découpage par discipline et correspondance par auteur, ne fait pas justice à la réalité de ces contributions d'économie politique hétérodoxe. Car nombre d'entre elles ont pour inévitable caractéristique de mêler les registres. Il n'y a là aucune confusion des genres mais bien une nécessité poly-méthodologique émanant des objets mêmes. Ramine Motamed-Nejad combine une politologie de la vie (théologico-) politique iranienne, une sociologie économique des pouvoirs industriels et financiers et une analyse des effets de la politique monétaire intérieure et extérieure : il *doit* se faire simultanément macro-économiste, politologue et sociologue. Sabine Montagne quant à elle *doit* mener une analyse juridique – le *trust* s'élabore *prima facie* dans la grammaire du droit – mais également lui restituer, d'une part, toute sa profondeur historique et, d'autre part, tous ses enjeux actuels économiques – et politiques ! – dans le processus de financiarisation du rapport salarial – il lui faudra donc être à la fois juriste, historienne et économiste. Pepita Ould-Ahmed pour sa part mêle économie monétaire – puisqu'il lui faut d'abord rapporter les tensions microéconomiques sur les contraintes de paiement d'agents aux dysfonctionnements

25. Ainsi, par exemple, Roland Benabou (« Heterogeneity, Stratification and Growth : Macroeconomic Implication of Community Structure and School Finance », American Economic Review*, 86 (3), 1996, p. 584-609.) présente le plus sérieusement du monde un modèle « d'externalités locales de capital humain » « démontrant » que les économies non seulement à fortes inégalités, mais également à forte « ségrégation » sont mieux disposées à la croissance... Évidemment il ne saurait être question de faire de ce type de résultat une fatalité d'essence de la* NPE *; simplement offre-t-il une occasion supplémentaire de constater que, la grande combinatoire de la modélisation néoclassique se prêtant à formaliser à peu près tout ce qu'on veut, il n'est jamais exclu de tomber sur une idée de ce genre.*

macro-économiques de la politique monétaire – et sociologie de cette forme très particulière d'organisation collective d'un système de paiement local alternatif en quoi consiste le réseau de « troc » interentreprises, le tout accompagné d'un soupçon d'histoire puisqu'il apparaît que ces réseaux, loin de surgir du néant, sont en fait la réactivation de ceux de l'époque soviétique grâce auxquels les entreprises parvenaient à surmonter plus ou moins bien les contraintes de la planification centrale.

On ne pourrait se tromper davantage qu'en voyant dans ce rappel une tentative un peu dérisoire de surjouer la performance des contributeurs du présent ouvrage en les faisant prendre pour des sortes d'hommes ou de femmes-orchestres, savants universels, polytechniciens des sciences sociales. Car, d'une part ces efforts pluridisciplinaires ne sont possibles que localement, et chacun ne s'y adonne qu'autour de « son » objet. Et, d'autre part, puisqu'il est question des objets, ce sont bien eux qui dictent leurs conditions et leurs réquisits. Ceux-ci, en fait, s'imposent d'eux-mêmes dès lors qu'il est fait l'effort d'aller voir, et ne laissent guère d'autre choix que celui des méthodes combinées, d'ailleurs mêlées à un degré tel qu'il n'est plus certain que parler d'interdisciplinarité soit encore pertinent. Chacun serait bien en peine de dire à quels moments précis de son travail il est d'abord économiste, puis, juriste, puis sociologue, etc. Ces points de vue sont uniment et synthétiquement mobilisés sur des objets en eux-mêmes ignorants des découpages disciplinaires. Aussi l'idée d'unidisciplinarité avancée par André Orléan[26] s'impose-t-elle aisément dès lors qu'il est moins question de donner à cette économie politique des qualifications méthodologiques *in abstracto* et *a priori* que d'en saisir l'essence au travers de ses *pratiques*. Allons d'ailleurs jusqu'au bout de l'idée d'unidisciplinarité et demandons nous si parler d'« économie politique » est encore bien fondé – n'est-ce pas d'une économie politique, sociologique, juridique, anthropologique et historique qu'il s'agit en fait ? Bien sûr tous ces registres ne sont pas également mobilisés à chaque fois, mais ils le sont souvent, suffisamment en tout cas pour que le privilège donné à « politique » soit plus difficile à justifier. D'un point de vue méthodologique, prendre au sérieux l'idée d'unidisciplinarité devrait conduire à une révision d'appellation qui suggérerait de parler plutôt d'une « science sociale des objets économiques », où le singulier de *la* science sociale évoque d'emblée l'activation simultanée des méthodes, et où la mention des « objets économiques » signifie que toute spécialisation n'est cependant pas abolie et

26. André Orléan, « La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales », art. cité.

qu'il est toujours reconnu un caractère dominant aux choses saisies – oui, par exemple, la politique monétaire nécessite bien, et même en premier lieu, une compétence spéciale d'économiste mais, non, il n'est pas question d'espérer en venir à bout avec les seules armes de l'économiste.

À y bien regarder, il reste tout de même une bonne raison de parler d'économie politique, quitte à ne pas faire complètement justice au point de vue *méthodologique*, et c'est une raison *théorique* : si la tâche des économistes mérite d'être appelée « économie politique » c'est parce que l'économie est fondamentalement politique ! Tel est bien le point de vue des auteurs du présent ouvrage, qui sont ici rassemblés parce qu'ils ont en commun de considérer que, posée leur (impure) économicité, les pratiques et les rapports économiques ont pour caractéristique *dominante* d'être traversés d'agonismes. Puissances, pouvoirs et conflits – c'est-à-dire les composants élémentaires de la matière politique – sont au cœur même de l'économique, et telle est la dimension que nous en retenons prioritairement. Cette prise de position d'abord exprimée dans la généralité d'une ontologie de l'être social, il appartenait à la série des contributions de cet ouvrage d'en donner les prolongements théoriques et empiriques à propos d'un échantillon de formes institutionnelles empruntées à divers capitalismes d'aujourd'hui.

Une théorie des agonismes économiques : les dominations, leurs dynamiques et leurs structures

Dire que l'économie est ontologiquement agonistique, qu'elle est politique au sens du politique comme accommodation des conflits, comme ayant immédiatement à voir avec les luttes de puissance n'est pas une généralité vide. Les contributions ici rassemblées se proposent d'en donner des illustrations très concrètes et même très parlantes. Toutes ont en commun de montrer *in situ* les opérations de la *grammaire de la puissance* par laquelle sont saisies les institutions du capitalisme, et ceci parce que, quoique spécifique, *la grammaire économique-marchande n'en est qu'une déclinaison*. Chercher sans cesse les jeux de la puissance derrière les jeux de l'échange fait assurément voir le capitalisme d'un autre œil que, au hasard, la *New Political Economy*, contrariée pour sa part de la présence importune du politique et pressée de retrouver le havre de paix walrassien. Des élans de puissance que sont, dans leur genre, les conatus économiques résultent des rencontres souvent – pas toujours – contradictoires. Or la loi de la puissance c'est que la plus grande l'emporte sur la plus petite ! Les rapports qui naissent de l'entrechoc de projets de puissance opposés

sont donc nécessairement – tautologiquement – de domination. Faire une économie politique hétérodoxe, c'est, par conséquent, s'intéresser aux formes variées de la domination économique – et à leurs dynamiques : comment se constituent-elles ? comment évoluent-elles, comment s'approfondissent-elles, ou bien au contraire se trouvent-elles contestées ?

Le registre théorique particulier qui est ici le sien, permet à André Orléan de poser la question de la genèse au travers d'un exercice de reconstitution *conceptuelle* de l'émergence de la monnaie à partir des rapports d'échange marchandise contre marchandise. La scène particulière campée par Orléan n'a pas vocation à livrer un tableau historique-réaliste de la « naissance de la monnaie » mais à figurer les forces élémentaires qui la font surgir endogènement. Le sens profond de la démonstration opérée par ce modèle conceptuel consiste à souligner combien un hypothétique état originel dans lequel existeraient déjà les rapports de la séparation marchande mais pas encore la monnaie, est voué à se dépasser lui-même pour devenir pleinement monétaire. En d'autres termes, le monétaire émerge nécessairement du marchand, à tel point d'ailleurs que, hors la fiction conceptuelle de l'état originel, ils sont indistinguables – la fiction conceptuelle étant précisément construite à cette fin de rendre visible l'instabilité intrinsèque du « marchand non-monétaire » et son autodépassement spontané en « marchand-monétaire ». Dans la perspective qui est celle du présent ouvrage, la démonstration d'émergence endogène du monétaire présentée par André Orléan a ceci de particulièrement intéressant qu'elle met en évidence la dimension non seulement mimétique mais également – et surtout – agonistique du processus. Car la monnaie, comme unité de compte et moyen universellement accepté des paiements, est le produit de luttes d'imposition au travers desquelles les agents les mieux placés tentent de faire reconnaître et adopter leur bien propre comme le bien-*compendium*, le bien particulier intronisé équivalent général, inconditionnellement échangeable contre tous les autres, celui que désormais on appellera « monnaie ». On comprend sans peine tout l'intérêt pour un agent particulier de faire élire son bien particulier – celui dont il maîtrise l'émission ! – à ce statut extra-ordinaire, de faire de son bien à lui le méta-bien, qui représente tous les biens et donne accès à tous les biens. Et l'on ne comprend pas moins aisément l'intensité des luttes qui naissent autour de la conquête de cette position de domination. L'universalité de la monnaie, son acceptation unanime, la tranquillité que fait régner son élection une fois acquise ne sauraient donc faire oublier les enjeux de puissance et la violence des rivalités qui ont en fait façonné le processus de son installation et dont elle a été la résolution terminale

– quoique toujours provisoire. Si la genèse de la monnaie est le produit de compétition de puissances, comment s'étonner que l'État y prenne une part très importante – en fait, même décisive. De toutes les puissances en lutte pour contrôler l'ordre monétaire, l'État n'est ni le moins intéressé ni le moins… puissant. Quoiqu'à son niveau le plus abstrait le modèle d'Orléan permette de penser la genèse de la monnaie sans l'État, il permet également de penser combien, en pratique, c'est presque toujours dans l'orbite de l'État que la monnaie est appelée à s'installer. Ainsi la monnaie peut être dite politique à de multiples titres – le plus fondamental étant celui d'une agonistique de la genèse indiquant que, dans son genre, l'ordre monétaire est un ordre de domination.

Or c'est en leurs moments critiques – ceux de la genèse ou de la ruine – que les ordres de domination révèlent le plus profondément leurs structures. On sait quel pouvoir de révélation les travaux de Michel Aglietta et André Orléan ont justement conféré aux épisodes des crises monétaires et des crises financières et, d'une manière générale, c'est toute la théorie de la régulation qui se retrouve dans cette idée que les transitions mettent à nu ce que les « régimes » laissent moins facilement discerner. Dans cet ordre d'idée, et faisant logiquement suite à la contribution d'André Orléan, le travail d'Alexandre Roig fait non seulement passer de la monnaie comme rapport fondamental à la monnaie en ses constructions institutionnelles concrètes, mais il opère ce passage à propos d'un de ces épisodes critiques, puisqu'il s'agit de la « révolution monétaire » argentine qui a vu l'instauration du *currency board* en 1991. Les propriétés macro-économiques du *currency board* et ses responsabilités dans la crise de 2001 ont été longuement étudiées[27]. Mais c'est un tout autre point de vue que nous propose Alexandre Roig : celui d'une micro-science politique de la décision monétaire. C'est qu'il y a peu de décisions qui soient aussi intensément politiques… même si, dans le cas du *currency board*, il s'agit d'une politique hautement paradoxale puisqu'elle a pour but de retirer définitivement la monnaie des mains politiques ! C'est bien d'ailleurs tout ce qui fait l'intérêt du cas étudié par Alexandre Roig : la souveraineté s'y donne à voir sous la forme inattendue de sa propre négation, ou plus exactement de sa propre négation *future* ; le *currency board* est le dernier geste de la souveraineté politique en matière monétaire, celui par lequel elle s'autodétruit à compter de l'instauration de la nouvelle forme monétaire. Pureté et éternité y sont pensées comme les deux

27. Voir par exemple, Robert Boyer et Julio Neffa, La economía argentina y su crisis (1976-2001). Visiones instituticionalistas y regulacionistas, *Buenos Aires, CEIL-PIETTE, Miño y Dávila, 2004.*

indispensables prédicats d'une monnaie de « reconstruction nationale », en rupture obligée avec un passé de corruption – de corruption politique bien sûr. Dans une économie marquée par la récurrence des hyperinflations, la « manipulation politique » est identifiée comme la cause de tous les maux monétaires, et la prohibition de toute intrusion du politique dans le monétaire comme la solution définitive. Évidemment, les économistes argentins promoteurs de cette décision radicale ne font ici que porter les énoncés les plus fondamentaux du monétarisme pour lequel l'intervention publique est nuisible en général, et spécialement en matière monétaire. Les origines de ces économistes, leurs trajectoires universitaires et politiques, sur lesquelles se penche Alexandre Roig, sont très représentatives du régime cognitif collectif dans lequel s'est installé depuis un moment déjà le débat public économique en Argentine. Aussi la solution du *currency board*, pour être extrême, n'en a pas moins mûri de longue date. Elle ne s'installe pourtant pas sans coup férir et Roig raconte quelles difficultés elle doit surmonter. Ces « accidents de parcours » ne sont pas de simple péripéties, ils témoignent des enjeux politiques et économiques majeurs qui se concentrent dans le régime monétaire et révèlent les intenses investissements des puissances économiques dominantes pour faire pencher la balance de leur côté. Aussi, et Alexandre Roig ne cesse d'y insister, le petit nombre des décideurs ne doit-il pas masquer l'ensemble des structures et des rapports de domination qui se concentrent en leurs personnes et sont virtuellement présents dans leurs colloques particuliers. C'est pourquoi il faut à chaque instant récuser le paralogisme de la personnalisation des décideurs et résister au mythe des grands hommes ou de la démiurgie individuelle. Inversement, le petit nombre apparent autorise des formes d'enquête aussi profondes que passionnantes : les dires des hommes de pouvoir, pourvu qu'on ne cède pas à la pente (journalistique) de leur exploitation sur le mode de l'héroïsme individualiste, gardent toutes leurs propriétés de révélation et, dès lors qu'on a su y transporter les structures, les coulisses, dans lesquelles Roig nous fait entrer, sont aussi fascinantes qu'analytiquement intéressantes. Une micro-sociologie ou une politologie « éthnométhodologique » bien contrôlées apparaissent donc comme des armes qu'une économie politique hétérodoxe n'hésitera pas à utiliser.

Les dominations établies à l'occasion des genèses ne sont pourtant pas assurées de durer – le *currency board* argentin le démontrera assez. Car les puissances situées du mauvais côté des rapports ne cessent pas de s'efforcer elles aussi – non pas pour croître, mais pour résister. Il est difficile de ne pas céder à la tentation d'évoquer Spinoza de nouveau, dont le *Traité politique* est parcouru par la question de la crise institutionnelle,

c'est-à-dire par la question des points de résistance et des seuils critiques. En effet la domination ne peut pousser son avantage au-delà de certaines limites sauf à se mettre en danger elle-même par les réactions de rejet violent – ou bien de contournement décidé – qu'elle va susciter. On peut sans doute faire entrer dans cette catégorie le développement « par le bas » de pratiques monétaires parallèles dans la Russie des années 1990 tel qu'il est analysé par Pepita Ould-Ahmed. Quoique présentant une analyse institutionnelle documentée, sa contribution est très proche de celle d'André Orléan, car, en deçà du fonctionnement ordinaire de la règle monétaire, même s'il peut être sujet à de grandes tensions conflictuelles, le cas du « troc » russe nous ramène à la contestation de la norme monétaire même. À vrai dire, on ne saurait établir une distinction trop tranchée entre tensions sur la règle et contestation de la norme : les deux niveaux du « politique de la monnaie » – celui de la règle, ou politique monétaire, et celui de la norme, c'est-à-dire de l'imperium de la monnaie élue – ne peuvent pas ne pas être articulés d'une manière ou d'une autre. Ces deux niveaux du « politique de la monnaie » sont en effet deux niveaux de conflictualité monétaire, le plus profond – celui de la norme – portant sur l'agonistique d'élection de la monnaie, le plus « superficiel » relevant des tensions liées au fonctionnement « ordinaire » de la règle monétaire telle qu'elle instrumente la norme en place. Il n'y a donc rien de surprenant à ce que le franchissement de seuils critiques dans la conflictualité « secondaire » de la règle finisse par réactiver la conflictualité « primaire » de la norme. En d'autres termes, une règle monétaire par trop défavorable à certains groupes d'agents peut convaincre ceux-ci – s'ils sont assez nombreux – de contester directement la monnaie élue, ou bien de tenter de la contourner en ré-inventant localement une norme monétaire alternative. C'est ce dernier cas que figure la dynamique des pratiques monétaires parallèles dans la Russie des années 1990. Par le double jeu d'une politique monétaire très restrictive et des dysfonctionnements d'un système bancaire qui préfère les activités spéculatives, les entreprises russes se retrouvent privées des financements minimum et même de l'accès aux moyens de paiements. Pepita Ould-Ahmed montre alors comment elles en viennent à s'assembler en communautés de « troc » à l'intérieur desquelles peut être organisée une circulation des marchandises qui permet d'utiliser celles-ci comme moyen de paiement alternatif au rouble. Ainsi, dans la Russie des années 1990, la règle monétaire exclut un nombre croissant d'acteurs de l'économie productive, ne leur laissant d'autre choix, sauf à disparaître dans une crise de liquidité, que la ré-invention locale d'une autre norme monétaire, non pas que celle, officielle, du rouble fasse l'objet d'un rejet

– Pepita Ould-Ahmed souligne fortement cette persistance de la légitimité du rouble –, mais parce que cette norme officielle fonctionne désormais selon une règle qui leur est devenue insupportablement défavorable. À défaut de pouvoir peser sur une ré-orientation de la règle, à la façon des dominants du régime iranien décrits pas Ramine Motamed-Nejad, ne reste plus qu'à tenter de constituer à l'échelle de communautés restreintes une (d') autre(s) norme(s), dont le caractère régressif de solution de détresse est évident puisqu'elle consiste à organiser le paiement par la marchandise.

Qu'il soit question de souveraineté, de domination, de résistances ou de séditions au cœur même de l'ordre monétaire, bref que la monnaie soit politique, c'est également le message du texte de Ramine Motamed-Nejad. La complémentarité avec les contributions précédentes est évidente : là où Alexandre Roig et Pepita Ould-Ahmed investissaient les « moments critiques », ceux de la création ou de la décomposition, Ramine Motamed-Nejad analyse, lui, le travail des puissances au sein d'un ordre monétaire « en régime » – celui de l'Iran depuis 1979. C'est là un moyen de montrer que les pouvoirs sont à l'œuvre en permanence – et pas seulement dans les temps chauds des crises. Comme la Russie tout à l'heure, le cas iranien découvre les deux plans d'abstraction et les deux niveaux du « politique de la monnaie » : la monnaie est politique au moment de sa genèse même puisque celle-ci résulte d'une lutte entre des agents cherchant chacun à imposer leur bien propre comme le bien-élu ; mais la monnaie est aussi politique passée l'élection, quoique à un autre niveau, car, même réalisée la convergence unanime autour de la monnaie élue, demeure toute une conflictualité « secondaire » tenant au fonctionnement de la règle monétaire. Il y a donc une « politique appliquée » de la monnaie, politique « de régime », à laquelle on peut donner son vrai nom – c'est la *politique monétaire !* – sans risque de trivialité tant les travaux de l'économie orthodoxe ont fini par faire perdre de vue sa dimension politique pour la réduire à une simple gestion technique, significativement remise à des agences autonomes, largement affranchies de tout contrôle démocratique réel – les banques centrales indépendantes. Le caractère politique de la politique monétaire – on hésite un peu à prononcer ce genre de tautologie et pourtant il le faut… –, qui est de plus en plus oublié dans les pays développés, sous l'effet du travail de dénégation et de dépolitisation constamment poursuivi par le référentiel néolibéral[28], n'apparaît jamais si

28. *Frédéric Lebaron,* La Croyance économique. Les économistes entre science et politique, *Paris, Seuil, coll. « Liber », 2000 ; Frédéric Lordon,* Les Quadratures de la politique économique, op. cit.

bien que moyennant un effort de décalage – ici dans l'espace – en direction d'une configuration monétaire dont les traits sont suffisamment accusés pour faire resurgir tout ce qui est en passe d'être escamoté ailleurs. À voir combien certains groupes sociaux iraniens s'efforcent intensément de peser sur ses orientations – pour ne pas dire carrément : faire main basse sur elle – il est évident que la politique monétaire est porteuse d'enjeux de puissance tout à fait considérables. Il ne devrait d'ailleurs pas y avoir lieu de s'étonner spécialement que la règle monétaire soit ainsi l'enjeu de luttes très vives, et ceci pour trancher aussi bien la question de savoir qui en a la maîtrise, c'est-à-dire qui détient un pouvoir d'émission, que celle de savoir qui y a accès, et peut bénéficier du levier de l'endettement. De ce point de vue, on se doute que la révolution islamique de 1979 a été un choc de première grandeur. Les premiers gouvernements de Khomeyni parvenant au pouvoir sur une ligne théologico-politique de « justice sociale » tentent de reprendre le contrôle intégral de l'émission monétaire en nationalisant les banques… mais avec pour conséquence directe d'attaquer le pouvoir d'émission jadis détenu par les grands commerçants et financiers du Bazar, fraction du pouvoir économique par ailleurs soutien de la fraction conservatrice du pouvoir politique. La contradiction sera accommodée par la mutation des organisations financières du Bazar en « organisations économiques islamiques », le vêtement religieux permettant de légitimer la continuation de l'activité antérieure et de donner naissance à une division du travail implicite entre la sphère bancaire publique et l'ensemble des organisations de la finance informelle-religieuse. Car le système bancaire public se révèle extrêmement sélectif, ne réservant ses crédits qu'aux entreprises et institutions publiques. Tous les exclus de l'émission monétaire « étatique » n'ont dès lors plus d'autre solution que de se retourner vers la finance informelle. Les grands intérêts économiques privés, monnayant – c'est sans doute le meilleur cas de le dire – leur appui à une fraction du pouvoir politique en place, opèrent donc un spectaculaire rétablissement puisque : i) ils obtiennent le droit de poursuivre leur activité d'émission antérieure, à peine redéguisée ; ii) ils offrent un indispensable degré de liberté au système monétaire d'ensemble puisque ils récupèrent les très nombreux exclus du rationnement du crédit « officiel » ; iii) exclus auxquels ils prêtent cependant sélectivement et moyennant des taux d'intérêt aussi usuraires que profitables. La politique monétaire extérieure est un autre domaine où se laissent observer les bénéfices économiques des relations de clientèles politiques, notamment autour du système de double taux de change que l'État iranien met en place pour régler ses problèmes de financement, et ceci par le truchement d'autorisations spéciales qui permettront

à ces mêmes groupes privés « protégés » du régime d'opérer sur les devises et de tirer de considérables revenus spéculatifs des allers-retours entre taux de change officiel et taux de change parallèle. Les compromis entre fractions du pouvoir économique et du pouvoir politique se trouvent remis en jeu à la fin des années 1980 qui voit simultanément la mort de Khomeyni et la fin de la guerre avec l'Irak. Pour autant la logique d'ensemble reste la même : la faveur politique est convertie en emprise obtenue sur la règle monétaire, et les dominants s'efforcent en vue de reconstituer ou d'approfondir leur domination monétaire au gré des variations du contexte politique. Ainsi les grands groupes industriels vont-ils accaparer l'accès au crédit public, qui plus est en obtenant des conditions de taux d'intérêt tellement avantageuses – en dépit d'une politique d'ensemble censément anti-inflationniste – que Ramine Motamed-Nejad évoque « le sacre d'un régime de débiteurs » – où le terme « débiteur » prend le double sens de la facilité d'emprunt et de la faveur politique. On mesurera la puissance effective que confère une domination bien assise – en l'occurrence installée au cœur des relations de clientèles politiques d'un régime auquel Ramine Motamed-Nejad donne la qualification wéberienne de « patrimonial » – à la capacité des groupes privés dominants à obtenir ultérieurement une réorientation de la politique monétaire conforme à leurs intérêts, et plus exactement à leurs *nouveaux* intérêts, puisque, fortune faite au cœur d'un régime monétaire de débiteurs, ils ont maintenant pour souhait de basculer dans un régime de créanciers, avec des taux élevés qui rémunèreront leur patrimoines accumulés dans la période antérieure… En comparaison sur les deux sous-périodes 1989-2000 et 2000-2005, l'évolution des barèmes des taux d'intérêt *par secteurs* que présente Ramine Motamed-Nejad donne peut-être l'illustration la plus concrète et la plus parlante de ce que peut être la différenciation de la faveur monétaire – et de la faveur politique dont elle est directement le reflet –, c'est-à-dire du degré de succès avec lequel les dominants économiques parviennent, ou non, à augmenter leur emprise sur la règle monétaire, à la faire évoluer selon leurs intérêts, progressent ou régressent relativement dans les luttes de puissance politico-monétaire qu'ils ne cessent de se livrer au sein même de l'appareil d'État.

Si le texte de Ramine Motamed-Nejad illustre en quelque sorte les vicissitudes ordinaires de la domination monétaire, la contribution de Sabine Montagne peint une autre sorte de processus, celui d'un approfondissement de la domination en longue période et des constructions juridiques dans lesquelles elle parvient à se consolider. Il ne s'agit plus cette fois de monnaie mais de rapport salarial. De fait, il est difficile de ne pas penser au rapport salarial dès lors qu'il est question de domination et de luttes

de puissances au sein du capitalisme… Le texte de Sabine Montagne ne se propose pas de reprendre l'ancienne et classique discussion du rapport capital-travail et de la soumission réelle du travail au capital. Il a été rappelé plus haut combien la thématique de la lutte des classes, quel que soit le degré d'amendement qu'on estimerait devoir lui faire connaître, constitue évidemment une illustration privilégiée d'une perspective politique-agonistique sur le capitalisme. L'analyse, ici, est restreinte à une construction institutionnelle plus circonscrite, mais dont l'importance stratégique n'échappera à personne en une époque de financiarisation du capitalisme : les formes juridiques de la gestion de l'épargne financière des salariés, et plus particulièrement, puisqu'elle s'intéresse aux capitalismes anglo-saxons, le *trust*. Il faut une vue historique longue pour s'étonner à nouveau de ce qui semble aller de soi, à savoir la présence au cœur du capitalisme financiarisé d'une construction juridique tout droit issue… du Moyen Âge. Car avant de s'assimiler à la forme d'administration de l'épargne financière, et notamment celle des pensions, le trust désigne une relation de délégation très particulière par laquelle la gestion du patrimoine d'un incapable juridique est remise à un administrateur extérieur – délégation originellement conçue pour l'administration des biens d'un chevalier disparu, formellement légués à des ayants droit mineurs. Deux choses frappent immédiatement à cette évocation des origines historiques de la forme « trust » : d'abord le statut de mineur de celui qu'on peine alors à qualifier de délégataire, par quoi le trust s'assimile à une forme de curatelle ; ensuite le fait que cette forme ait ainsi voyagé dans le temps pour se retrouver intacte – *y compris sa dimension curatellaire* – dans le rapport salarial de certains capitalismes contemporains. Tout le travail de Sabine Montagne vise à souligner cette dimension de dépossession unilatérale et de gestion asymétrique qui rend la forme juridique du trust essentiellement hétérogène à celle du contrat, lequel suppose deux volontés juridiques autonomes, là où le trust organise la relation d'un administrateur et d'un *incapable*. Or, et c'est là que la charge critique de l'analyse se révèle tout à fait explosive, à la question de savoir qui est, aujourd'hui, placé dans la position de « l'incapable », la réponse est : les salariés ! Les salariés sont de fait institués mineurs dès lors que leur épargne financière est remise à des institutions de gestion juridiquement constituées comme trusts – comme le sont les fonds de pension américains. Parler d'un processus historique d'approfondissement de la domination du capital sur le travail est alors parfaitement fondé puisque l'ajout à la construction d'ensemble du rapport salarial de l'étage « gestion de l'épargne financière » élève pour ainsi dire la séparation salariale au carré.

Dans le rapport salarial « classique », les salariés se trouvent déjà séparés des finalités et des moyens de la production. Le complément « trust » y ajoute la séparation d'avec le seul moyen qui leur restait de recouvrer quelque pouvoir dans le jeu capitaliste, à savoir la constitution d'épargnes financières et la perspective d'une stratégie de participation patrimoniale. Il est donc pertinent de resituer ce développement juridique spécifique de la construction continuée du rapport salarial dans la perspective d'ensemble d'une lutte de puissances, et même de l'une des plus fameuses du capitalisme puisque c'est celle du capital et du travail ! On voit donc ici, et de manière très spectaculaire, combien les cadres institutionnels façonnés par le droit soutiennent une évolution de la distribution du pouvoir entre des agents dont ils médiatisent les interactions : le trust a pour effet d'approfondir la dépossession salariale – mais cette fois dans le registre financier –, et d'inhiber la formation d'un (contre-) pouvoir salarial qui s'apprêtait à passer par des usages stratégiques de l'épargne, laquelle fait alors l'objet d'une parfaite capture par la *pension industry*... Comme si ça n'était pas suffisant, les réformes de la gestion financière des retraites aux États-Unis dans les années 1970, et notamment la promotion, par avantage fiscal, des fonds à cotisations définies, ou plans 401 (k), va conduire à faire porter aux salariés la plus grande part du risque lié au placement long de leur épargne, risque antérieurement porté par les employeurs... mais sans rien ôter de leur situation de « mineurs », elle, intégralement conservée dans la forme juridique invariante du trust. On ne saurait mieux illustrer la logique de la puissance, pour laquelle il y a toujours quelque chose de plus à conquérir : sauf stabilisation institutionnelle, d'ailleurs nécessairement inscrite dans la stabilisation duale et, pourrait-on dire, proprement politique, du rapport des forces, la domination s'efforce continûment en vue de son propre accroissement. Adjoindre à la séparation salariale dans l'ordre de la production – celle qu'avait analysée Marx – la séparation patrimoniale dans l'ordre de la finance, comme la réalise la forme du trust, et y ajouter pour, faire bonne mesure, le transfert du risque des employeurs vers les salariés, donne une illustration assez parlante, on en conviendra, de ce qu'emporte très concrètement l'idée abstraite d'une ontologie agonistique des rapports économiques.

André Orléan montre la genèse d'une domination, Ramine Motamed-Nejad son « fonctionnement », Sabine Montagne son approfondissement, Pepita Ould-Ahmed sa contestation – même sous la forme de la fuite minoritaire – et Alexandre Roig sa re-création. Le texte de Neil Fligstein et Taek-Jin Shin, qui traite des effets des normes de la valeur actionnariale sur les (la dégradation des) conditions de travail dans le salariat étatsunien,

illustre lui aussi ces dynamiques de la domination économique mais en y ajoutant un élément supplémentaire, sans doute déjà présent dans toutes les autres contributions, mais plus visible encore dans le cas présent. Or c'est un élément particulièrement important pour achever de différencier, si c'était nécessaire, la présente économie politique hétérodoxe de la *NPE* néoclassique. Cette dernière fait transiter la plus grande part de ses effets « d'économie politique » par les mécanismes électoraux : *rent-seeking* et *lobbying* des divers groupes d'intérêt particuliers passent en effet soit par l'emprise directe sur les partis (*via* le financement de l'activité politique), soit par la mobilisation de coalitions électorales. Il ne viendrait à l'idée de personne de nier l'existence de ces mécanismes, mais il est *a contrario* permis de déplorer l'extrême limitation d'une « économie politique » qui s'y réduirait. Que la *NPE* s'impose cette limitation n'est guère surprenant tant il est possible d'y voir l'effet de cette économie politique « dichotomique » qui sépare une infrastructure économique walrassienne et une superstructure politique, pour l'essentiel réduite aux institutions et aux mécanismes de la vie politicienne-électorale. Le point de vue des contributions de cet ouvrage, et particulièrement de celle de Neil Fligstein et Taek-Jin Shin, est tout autre. À l'opposé de la vue « dichotomique », nous considérons – et telle est bien la conséquence immédiate d'une ontologie agonistique de l'être social – que le pouvoir et la domination sont *denses* dans la société. Cette « densité » peut revêtir un caractère diffus mais aussi – et en fait surtout – un caractère structuré. Faire une économie politique structuraliste consiste alors à considérer que les effets de pouvoir sont médiatisés par des structures et même, plus encore, que *les structures sont la cristallisation d'une certaine distribution du pouvoir*. Modifier les structures économiques c'est donc faire varier la répartition du pouvoir et les divers rapports de force entre agents et groupes d'agents. Si le texte de Fligstein et Shin vient à point pour illustrer cette thèse c'est parce que, en s'intéressant aux effets des normes de la valeur actionnariale, il saisit l'une des tendances les plus importantes de ce mouvement d'ensemble qu'on qualifie de « mondialisation », lequel offre un cas d'une ampleur historique de transformation des structures économiques, et corrélativement de bouleversement des rapports de pouvoir au sein du capitalisme. Pour comprendre, en effet, combien le rapport capital-travail, envisagé comme rapport politique c'est-à-dire comme rapport de force, a pu se trouver altéré dans les deux décennies écoulées, il suffit de dresser la liste des grandes transformations structurelles et de constater leur convergence à accroître le champ des possibilités stratégiques du capital et, partant, l'espace qui a été ouvert à ses élans de puissance. Ainsi, par exemple, là

où la concurrence modérée de l'époque fordienne prémunissait le salariat de pressions productives trop fortes, la déréglementation des marchés des biens, entamée dans les années 1980, notamment dans l'aire européenne mais aussi plus largement avec les divers cycles du GATT et de l'OMC, a considérablement accru l'intensité concurrentielle, essentiellement accommodée par les transformations des conditions productives du salariat. De même, les années 1980 et surtout 90 voient l'abaissement des barrières qui encadraient jusqu'ici le régime des investissements directs à l'étranger, rendant possibles les délocalisations dont la menace pèse évidemment dans le rapport de force capital-travail. Dans un autre registre, la libéralisation des mouvements internationaux de capitaux ainsi que le mouvement d'ouverture général des économies a placé la politique économique sous de nouvelles contraintes – balance des paiements, mais surtout surveillance de sa « crédibilité » par les marchés financiers[29] – qui ont sensiblement altéré les conditions de possibilité de politiques orientées vers la croissance et l'emploi. Il va sans dire que, dans ce tableau d'ensemble, les évolutions structurelles vers la financiarisation du capitalisme revêtent une importance de tout premier plan. La déréglementation internationale des marchés d'action, la concentration de l'épargne financière dans les bilans des grands fonds d'investissement (fonds de pension ou fonds mutuels), les transformations du régime du contrôle capitalistique sont autant de déplacements structurels majeurs qui ont conduit à exposer la gestion des entreprises à de nouvelles normes directement issues des réquisits de la finance[30]. Dans ce triptyque de la financiarisation se tient sans doute la cause la plus puissante de modification du rapport capital-travail puisque sont désormais parfaitement établies les conditions d'*enforcement* de la norme actionnariale, laquelle s'applique alors dans toute sa rigueur et sans que les salariés aient le moindre recours pour s'y opposer – les recours comme le pouvoir et tous les leviers (*leverage*) de l'action sont inscrits dans les structures, et celles-ci sont devenues extraordinairement adverses au salariat. En retraçant l'ensemble des effets de la financiarisation sur la détérioration des conditions de travail, Niel Fligstein et Taek-Jin Shin rappellent simultanément que, dans le capitalisme comme ailleurs, les rapports de puissance sont médiatisés et déterminés par les structures, et que les puissances dominées payent l'accroissement des puissances

29. Ibid.
30. André Orléan, Le Pouvoir de la finance, *Paris, Odile Jacob, 1999 ; Frédéric Lordon,* Fonds de pension, piège à cons?, *Paris, Raisons d'agir, 2000 ; Michel Aglietta et Antoine Rebérioux,* Dérives du capitalisme financier, *Paris, Albin Michel, 2004.*

dominantes chaque fois que les structures évoluent pour permettre cet accroissement. Ce faisant, il aide à mettre en lumière l'une des caractéristiques centrales de cette économie politique hétérodoxe, à l'intersection d'une ontologie agonistique et d'une vue « structurale » du monde social, et dessine en creux la direction très générale que devrait emprunter la politique économique de cette économie politique : une action sur les structures pour rééquilibrer les rapports de puissance.

Références bibliographiques

Aglietta (Michel) et Orléan (André), *La Violence de la monnaie*, Paris, PUF, 1982.

Aglietta (Michel) et Rebérioux (Antoine), *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel, 2004.

Amable (Bruno) et Palombarini (Stefano), *L'économie politique n'est pas une science morale*, Paris, Raisons d'agir, coll. « Cours et Travaux », 2005.

Benabou (Roland), « Heterogeneity, Stratification and Growth : Macroeconomic Implication of Community Structure and School Finance », *American Economic Review*, 86 (3), 1996, p. 584-609.

Besley (Timothy), Persson (Torsten) et Sturm (Daniel), « Political Competition and Economic Performance : Theory and Evidence from the United States », NBER Working Paper, 11484, 2005.

Boyer (Robert) et Neffa (Julio), *La economía argentina y su crisis (1976-2001). Visiones instituticionalistas y regulacionistas*, Buenos Aires, CEIL-PIETTE, Miño y Dávila, 2004.

Boyer (Robert) et Schmeder (Geneviève), « Un retour à Adam Smith », *Revue française d'économie*, 5 (1), 1990, p. 125-159.

Lebaron (Frédéric), *La Croyance économique. Les économistes entre science et politique*, Paris, Seuil, coll. « Liber », 2000.

Lordon (Frédéric), *Les Quadratures de la politique économique*, Paris, Albin Michel, 1997.

Lordon (Frédéric), « Croyances économiques et pouvoir symbolique », *L'Année de la régulation*, 3, 1999, p. 169-210.

Lordon (Frédéric), *Fonds de pension, piège à cons ?*, Paris, Raisons d'agir, 2000.

Orléan (André), *Le Pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob, 1999.

Orléan (André), « La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales », *L'Année sociologique*, 55 (2), 2005, p. 279-306.

Oswald (Andrew) et Powdthavee (Nattavudh), « Daughters and Left-Wing Voting », Working Paper, *Weekly Political Economy Discussion Group*, 2006 [disponible sur le site Internet http://www.wcfia.harvard.edu/].

Palombarini (Stefano), *La Rupture du compromis social italien. Un essai de macro-économie politique*, Paris, CNRS Éditions, 2001.

Persson (Torsten) et Tabellini (Guido), « Is Inequality Harmful for Growth », *American Economic Review*, 84 (3), 1994, p. 600-621.

Piketty (Thomas), « Social Mobility and Redistributive Politics », *Quarterly Journal of Economics*, 110, 1995, p. 551-584.

Saint-Paul (Gilles), « The "New Political Economy" : Recent Books by Allen Drazen and by Torsten Persson and Guido Tabellini », *Journal of Economic Literature*, 38, 2000, p. 915-925.

Saint-Paul (Gilles), *The Political Economy of Labour Institutions*, Oxford, Oxford University Press, 2000.

Tabellini (Guido), « Culture and Institutions : Economic Development in the Regions of Europe », Cesifo Working Paper, 1492, 2005.

Verdier (Thierry), « Développements récents en économie politique de la croissance. Un survol rapide », *Revue économique*, 50 (3), 1999, p. 489-497.