

Réflexion sur les fondements institutionnels de l'objectivité marchande

André Orléan

version du 20 février 2003

Contribution au numéro spécial des *Cahiers d'Économie Politique*, n°44, intitulé « Qu'a-t-on appris sur les institutions », L'Harmattan, 2003, 181-196.

Faisant suite au Colloque « qu'a-t-on appris sur les institutions ? »
Paris, 23-24 novembre 2001

Le modèle d'équilibre général tel qu'il fut conçu par Walras, puis perfectionné par Arrow, Debreu et quelques autres, demeure une référence incontournable pour les économistes. Aujourd'hui encore, c'est autour de lui que se structure la majeure partie de leur programme de recherches. Avec ce modèle, l'idée d'« économie pure » a trouvé sa forme la plus achevée, non seulement au sens originel que Walras donnait à ce terme : « l'économie politique pure est essentiellement la théorie de la détermination des prix sous un régime hypothétique de libre concurrence absolue¹ », mais surtout au sens moderne d'une économie radicalement désencastrée, c'est-à-dire rendue totalement indépendante de la structure sociale dans laquelle elle s'inscrit. Ce fut le génie de Walras que de rompre avec les descriptions des économistes classiques où, le plus souvent, se trouvaient arbitrairement mêlées notions strictement économiques et réflexions d'ordre général. D'où le sentiment éprouvé par ses contemporains d'une analyse qui « tranche dans le vif et supprime les trois-quarts de ce qu'on appelait l'économie politique, d'un coup de scalpel conceptuel². »

Au cœur de cette analyse novatrice, se trouve l'*homo œconomicus*, être « désencastré » par excellence puisque sans appartenance sociale ni croyance morale, uniquement préoccupé de son seul intérêt personnel. Qui plus est, en concurrence parfaite, cet individu demeure isolé, totalement étranger aux autres, ne s'occupant que d'ajuster sa consommation et sa production aux prix. Comme l'écrit Albert Hirschman, « en concurrence parfaite, il n'existe ni marchandage, ni négociation, ni contestation ou entente, et pour passer des contrats, les acteurs n'ont pas besoin d'avoir des relations répétées ou continues entre eux, qui les amèneraient, finalement, à bien se connaître, les uns les autres³. » Rappelons que cette radicale dépersonnalisation du lien marchand n'est absolument pas vue comme un fait pathologique qu'il faudrait surmonter. Tout au contraire, comme le souligne Mark Granovetter, « l'atomisation sociale est perçue comme une condition nécessaire de la concurrence parfaite⁴ », toute dérogation à cette règle pouvant conduire à des fraudes collusoires. Ce danger que font peser les contacts directs entre agents trouve son expression canonique chez Adam Smith lorsqu'il écrit le fameux : « il est rare que les gens du même

¹ Cité in Dumez Hervé, *L'économiste, la Science et le Pouvoir : le cas Walras*, PUF, 1985, page 84.

² *Ibidem*, page 84.

³ Hirschman Albert, « Rival Interpretations of Market Society. Civilizing, Destructive or Feeble ? », *Journal of Economic Literature*, vol. 20, n° 4, 1982, 1473.

⁴ Granovetter Mark, « Action économique et structure sociale : le problème de l'encastrement » in *Le marché autrement. Essais de Mark Granovetter*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. « Sociologie économique », 2000, page 80.

métier se trouvent réunis sans que les conversations finissent par quelque conspiration contre le public, ou par quelque machination pour faire hausser les prix. »

De nombreux théoriciens ont critiqué l'irréalisme du modèle walrassien ainsi défini en faisant valoir que l'économie marchande n'a jamais connu le niveau de désencastrement qui y est postulé. Selon eux, cet *homo œconomicus* libéré des liens traditionnels à autrui et au groupe est une pure fiction. On pense en particulier à Mark Granovetter lorsqu'il écrit que « le niveau d'encastrement du comportement économique a toujours été, et continue à être, plus substantiel que ne le disent les économistes⁵. » Aux yeux de Granovetter, « le marché anonyme des modèles néoclassiques n'existe pas dans la vie économique⁶. » Cette critique est partagée par la majeure partie des courants qui composent ce qu'on appelle « la nouvelle sociologie économique ». Il s'agit d'affirmer que l'action économique est toujours socialement située, ne serait-ce qu'en raison du rôle qu'y jouent les relations directes entre acteurs. Ce rôle affirmé des relations interpersonnelles par opposition à l'impersonnalité de la relation walrassienne est, pour ne prendre que cet exemple, au cœur de la notion de réseau : celle-ci rompt avec la vision désencastree de l'*homo œconomicus* en ce qu'elle pense la capacité d'action comme étant une variable qui dépend étroitement des relations personnalisées que l'acteur est capable de mobiliser. La réflexion développée dans « La force des liens faibles⁷ » est emblématique de ce point de vue. Mark Granovetter y expose une conception du marché du travail différente de celle proposée par Walras dans la mesure où les contacts personnels s'y imposent comme jouant un rôle essentiel dans la capacité de chaque salarié à trouver un nouvel emploi. Le seul rapport entre l'offre globale et la demande globale pour un niveau de salaire donné est, aux yeux de cette analyse, insuffisant pour penser l'équilibrage du marché. Dans cette perspective, la rupture avec l'idée d'économie pure apparaît comme un pas décisif à franchir pour que puisse être produit un modèle adéquat du fonctionnement marchand.

Cette critique est pleinement fondée mais reste insuffisante. À la limite, elle tendrait à faire croire que l'anonymat marchand ou la dissolution des liens sociaux traditionnels de famille ou de voisinage n'est qu'un fantasme walrassien. Or, l'analyse anthropologique et sociologique nous montre sans ambiguïté qu'il n'en est rien. Elle insiste à juste titre sur la spécificité de l'échange monétaire comme échange qui coupe les liens entre les échangistes là où la réciprocité des dons impose une obligation de renouveler périodiquement la relation. Comme l'écrit Mark Anspach : « En imposant à chaque fois une nouvelle obligation de rendre, le don crée un rapport de réciprocité qui conserve son caractère contraignant au-delà des transactions ponctuelles. Dans l'économie monétaire, au contraire, le paiement est libérateur ; il met fin à la relation⁸. » La rupture du lien personnel apparaît, dans cette perspective, comme un trait caractéristique du lien monétaire moderne. C'est cela qu'il s'agit de penser également. Il faut donc considérer une forme spécifiquement marchande de rapport aux autres qui puisse être impersonnelle et discontinue parce qu'entièrement médiatisée par la monnaie et les marchandises, ce que l'on propose de nommer la « séparation marchande » pour suivre une terminologie proposée par Carlo Benetti et Jean Cartelier⁹.

Le point ici fondamental et délicat est de concevoir la séparation marchande comme étant un rapport social et non pas comme une absence de rapport ou un rapport a-social. En effet, l'anonymat marchand n'est en rien un état d'anomie ou de carence de la société. Il se

⁵ *Ibidem*, page 77.

⁶ *Ibidem*, page 96.

⁷ Granovetter Mark, « La force des liens faibles » in *Le marché autrement. Essais de Mark Granovetter*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. « Sociologie économique », 2000, 45-73.

⁸ Anspach Mark, « Les fondements rituels de la transaction monétaire, ou comment remercier un bourreau » in Aglietta Michel et Orléan André (éds.), *La monnaie souveraine*, Paris, Éditions Odile Jacob, 1998, page 55.

⁹ Benetti Carlo et Cartelier Jean, *Marchands, salariat et capitalistes*, Paris, Éditions François Maspero, coll. « Intervention en économie politique », 1980, page 12.

construit sur la base de puissantes médiations institutionnelles. C'est cette même erreur d'interprétation que commettent symétriquement, bien que sous des formes différentes, la nouvelle sociologie économique et l'analyse walrassienne. Toutes deux se refusent à voir l'échange marchand impersonnel et discontinu comme une forme sociale à part entière. Pour la théorie walrassienne, cela résulte de ce que l'on peut appeler son approche « naturaliste » de l'économie. En présupposant les catégories de sujet, de marchandise et de monnaie comme « déjà là », elle s'interdit de penser les conditions spécifiques de formation et d'existence de l'économie marchande. Celle-ci apparaît à ses yeux comme une « évidence » que suffit à justifier son efficacité dans l'allocation des ressources. À la limite, en exagérant un peu, la théorie walrassienne finit par ne plus voir dans l'émergence du rapport marchand que l'expression du travail de la raison dans l'histoire : l'économie marchande de concurrence parfaite, en raison de ses propriétés d'optimalité, serait la forme d'organisation que ne pourraient manquer de désirer des agents rationnels informés.

Pour la nouvelle sociologie économique, la situation est plus complexe. Elle a été analysée avec subtilité par Pascal Chantelat pour ce qui est de son versant à dominante sociologique¹⁰. Il s'agit d'une approche qui a le défaut d'identifier trop unilatéralement lien social et lien personnel. Comme il l'écrit, « cette conceptualisation repose sur une conception « intimiste » du lien social ... (qui) tend à réduire le social aux seuls liens durables, continus et intenses¹¹. » Il s'ensuit une tendance à considérer les échanges impersonnels et discontinus, comme étant, à la limite, « hors du social. » Cela apparaît clairement dans l'analyse qui est faite de la confiance, toujours pensée comme « confiance personnalisée », résultat d'une proximité relationnelle et affective. Cette conceptualisation ne semble pas comprendre que l'anonymat et la discontinuité dans les relations, tout comme le poids de l'intellectualité et du calcul, constitue une forme *sui generis* de lien social qui demande à être pensée en tant que telle. Cette forme sociale peut exister et se maintenir même en l'absence de réseaux de relations personnelles.

Notons qu'un tel point de vue conduit à prendre ses distances par rapport à la thèse classique du désencastrement en ce que ce mode marchand pur de rapport aux autres et au groupe ne peut plus être pensé, en dépit de son impersonnalité et de son abstraction, comme exprimant un quelconque « désengagement » de la société. Tout au contraire, dans la diffusion de cette modalité singulière d'interaction, c'est bien la société qui se fait sentir et impose sa loi. A nouveau, ce point se trouve clairement établi chez Chantelat lorsqu'il écrit : « l'encastrement de l'échange marchand commence bien avant la constitution des réseaux et la re-personnalisation des relations économiques. C'est cet « en deçà » élémentaire que la nouvelle sociologie économique ne semble pas prendre en compte puisque la théorie de l'encastrement n'éclaire que les formes les plus « socialisées » de l'échange marchand. Elles montrent bien que les relations sociales interviennent dans le fonctionnement des marchés concrets, mais les relations sociales dont elles parlent ne sont plus des interactions marchandes parce qu'elles sont déjà re-personnalisées et réinscrites dans une temporalité spécifique aux formes de socialisation primaire¹² ». *A contrario*, il s'agit de penser l'impersonnalité, la discontinuité et l'abstraction pour ce qu'elles sont, non pas le symptôme d'une société atone, incapable de s'opposer à l'autonomisation des forces économiques

¹⁰ Chantelat Pascal, « La Nouvelle Sociologie Économique et le lien marchand », *Revue Française de Sociologie*, vol. 43, n°3, juillet-septembre 2002, 521-556. L'auteur explique qu'il exclut de son analyse « les approches plus strictement économiques (théorie de la régulation ou économie des conventions) » de la nouvelle sociologie économique (note 3, page 522).

¹¹ *Ibidem*, page 523.

¹² *Ibidem*, pages 537-8.

marchandes, mais l'expression d'un nouveau style de vie, organisant la société dans sa totalité¹³.

Sur la base de ce diagnostic, Pascal Chantelat développe son analyse de la « relation marchande pure » comme forme spécifique du lien social. Ce que Chantelat fait en sociologue, en prenant appui sur les concepts simméliens¹⁴, nous voudrions dans le présent article le faire en économiste en prenant appui sur une analyse des institutions fondatrices de l'ordre marchand, à savoir la monnaie et la marchandise. Ces institutions sont au fondement de l'impersonnalité propre à la régulation marchande en ce qu'elles construisent un univers social parfaitement objectivé dans lequel le rapport à autrui n'a d'autre contenu que l'ajustement aux prix sans considération pour les personnes et leur stratégie. Le modèle walrassien nous donne à voir cette objectivation sous sa forme la plus accomplie. Pour les consommateurs, il s'agit de déterminer les quantités (x_1, x_2, \dots, x_n) des n biens disponibles de façon à maximiser leur utilité sous la seule contrainte que leurs dépenses ne dépassent pas leurs recettes. Pour les producteurs, il s'agit de déterminer les quantités (x_1, x_2, \dots, x_n) des n biens disponibles de façon à maximiser leur profit sous la seule contrainte du respect des exigences techniques. Dans les deux cas, la logique est formellement identique : les individus ne se préoccupent en rien du comportement des autres pour ne considérer que le niveau des prix. La rationalité paramétrique s'est substituée à la rationalité stratégique : tout ce que les agents ont à savoir sur la manière dont les autres agissent est intégralement contenu dans les prix¹⁵. On peut donc dire que, dans le modèle walrassien, les prix constituent une médiation parfaite au sens où ils font parfaitement écran entre les hommes. Ils absorbent toute la substance sociale : le seul rapport aux prix suffit à déterminer complètement la position de chacun des acteurs économiques sans qu'il soit nécessaire pour eux d'entrer en relation directe avec les autres agents, ou même de s'y intéresser. On songe ici à l'analyse simmélienne de la liberté comme fin des dépendances personnelles auxquelles se substitue une dépendance abstraite et formelle via la monnaie.

Malheureusement, la théorie walrassienne reste muette, ou presque, quant à l'analyse des conditions qui sont au fondement de cette configuration d'interaction. Il en est ainsi, pour ce qui est des marchandises, parce qu'elles sont considérées comme naturellement dotées d'une objectivité en tant qu'elles sont des « choses ». Par ailleurs, cette théorie ne réussit à appréhender le rapport de l'individu au groupe qu'en faisant l'hypothèse peu convaincante d'un commissaire-priseur, maître des prix, là où Simmel introduit le lien à la monnaie. Faute de pouvoir penser l'objectivité sociale en tant que telle, la pensée walrassienne est obligée d'en passer par cet expédient : le groupe y prend la forme d'un individu particulier, si particulier qu'on le voit agir à l'opposé de tout un chacun, sans considération pour sa propre utilité, au seul bénéfice de la collectivité. C'est là un parfait résumé des limites de l'approche walrassienne.

Le présent article se propose de réfléchir à la question de l'objectivité marchande telle qu'elle s'exprime conjointement dans les marchandises et dans la monnaie pour constituer un mode singulier, impersonnel, de relation à autrui. Notre thèse est que cette objectivité n'a rien de « naturel » ou d'asocial. Elle est toujours un rapport au groupe, construit socialement. En son fondement, on trouve l'adhésion généralisée à certaines règles, valeurs ou représentations, adhésion si fermement établie à un moment donné que chaque agent agira en la considérant comme acquise. Elle s'impose alors à la conscience des acteurs comme une évidence. Dans

¹³ Il nous semble que Durkheim développant le concept de *solidarité organique* comme forme *sui generis* du lien social dans les sociétés marquées par la division du travail suit une perspective d'analyse de même nature.

¹⁴ Simmel Georg, *Philosophie de l'argent*, Paris, PUF, 1987.

¹⁵ Dans « Le tournant cognitif en économie », *Revue d'Économie Politique*, 112 (5), septembre-octobre 2002, 717-738, je montre les limites de cette hypothèse.

ces conditions, tout se passe comme si chacun ne s'intéressait plus aux actions des autres, mais c'est là le résultat contingent d'une confiance partagée dans l'évidence de l'accord. Dès lors que des doutes réapparaissent quant à sa réalité, chacun va à nouveau s'interroger sur la manière dont les autres se comportent. A ce moment, la rationalité bascule : elle cesse d'être paramétrique pour redevenir stratégique. Cette même logique vaut pour les marchandises et la monnaie. Dans le premier cas, l'accord porte sur la qualité ; dans le second cas, sur la capacité de la monnaie à être l'expression de la richesse. On peut illustrer cette logique générale par l'exemple suivant. Lorsqu'un automobiliste passe à un feu vert automatiquement, sans réfléchir, il peut sembler qu'il ne se préoccupe pas des actions d'autrui. Mais c'est là une analyse superficielle car s'il agit ainsi, c'est parce qu'il suppose que tous les conducteurs respectent le code de la route et vont s'arrêter au rouge. Si jamais, le code de la route cessait d'être respecté par tous, notre automobiliste ralentirait au feu vert pour s'interroger sur le comportement des automobilistes face au feu rouge. Dans les deux situations, l'automobiliste est préoccupé de l'action des autres mais cette préoccupation peut trouver deux expressions distinctes selon que prévalent ou non des règles objectivées. Autrement dit, la rationalité paramétrique n'est qu'une forme modifiée de rationalité stratégique. Dans cette perspective, c'est l'évidence associée au respect par tous de l'accord qui produit l'objectivation et fonde l'institution. Dans la conclusion, on soulignera le fait que le processus d'objectivation des rapports économiques n'a rien d'une fatalité. Il rencontre de sérieux obstacles, comme le montrent l'exemple du rapport salarial et celui des crises monétaires.

1. L'objectivation des marchandises

Les manuels élémentaires de microéconomie commencent leur présentation des économies de concurrence parfaite en décrivant la liste des m biens susceptibles d'être échangés, ce que Benetti et Cartelier appellent l'hypothèse de nomenclature¹⁶. On a longtemps pu considérer cette hypothèse comme parfaitement anodine, ne faisant que prendre acte du fait que les marchandises, parce qu'elles sont des « choses », peuvent faire l'objet d'une description objective « naturelle » avant même que les échanges aient lieu. Il revient aux théoriciens des asymétries d'information (George Akerlof, Michael Spence et Joseph Stiglitz) d'avoir montré à quel point cette interprétation est erronée. Ils ont montré que cette hypothèse est essentielle et qu'elle doit être interprétée de manière très restrictive : chaque bien soumis à échange a une qualité homogène, parfaitement définie et connue de tous les agents. C'est à cette condition que le mécanisme des prix peut fonctionner correctement, i.e. conformément aux analyses walrassiennes. Ils ont démontré cette proposition en considérant des situations où cette condition n'était pas vérifiée, par exemple lorsqu'on introduit des asymétries d'information entre vendeurs qui connaissent parfaitement la qualité des marchandises qu'ils offrent et acheteurs qui ignorent partiellement la qualité des marchandises qu'ils trouvent sur le marché. Dans ces conditions, le prix offert n'est plus pour l'acheteur une variable suffisante ; elle ne construit plus une médiation parfaite. L'interrogation sur la manière dont les autres acteurs se comportent resurgit.

Dans le cas des voitures d'occasion étudié par Akerlof¹⁷ (1970), c'est leur qualité x qui n'est plus définie de manière déterministe, sans ambiguïté. Elle se voit représenter par une

¹⁶ « L'hypothèse de nomenclature revient à supposer possible une description d'un ensemble de choses, qualifiées de biens ou de marchandises, antérieurement à toute proposition relative à la société. En d'autres termes, les formes sociales spécifiques (échange, production, ...) s'édifient sur un substrat neutre : la nature ou le monde physique dont il est possible de parler en premier lieu » in Benetti Carlo et Cartelier Jean, *opus cité*, page 94.

¹⁷ Akerlof George, « The Market for 'Lemons' : Quality Uncertainty and the Market Mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, vol 84, n°3, août 1970, 488-500.

variable aléatoire uniformément répartie sur le segment $[0,2]$. Certes, les voitures individuelles sont toujours des « choses », mais, si l'on considère la catégorie globale « voiture d'occasion », on trouve des biens aux caractéristiques variables. Aussi, lorsqu'on lui propose une voiture d'occasion au prix p , l'acheteur s'interroge-t-il sur la qualité effective du produit en question. Pour répondre à cette interrogation, il doit désormais s'intéresser au comportement des offreurs. C'est là le point fondamental : on sort de la rationalité paramétrique parce que la qualité n'est plus déterminée. Elle dépend désormais des stratégies suivies par les offreurs. Connaissant la fonction d'utilité des offreurs supposée s'écrire :

$$U = M + \sum_{i=1}^n x_i$$

où M est la consommation de biens autres que l'automobile, x_i la qualité de l'automobile notée i et n le nombre total d'automobiles, l'acheteur en déduit qu'au prix¹⁸ p , le groupe des offreurs mettra sur le marché toutes les voitures j dont la qualité est telle que :

$$x_j \leq p$$

Du fait que les qualités sont uniformément réparties entre 0 et 2, l'acheteur en déduit qu'au prix p , la qualité moyenne offerte, qu'on notera μ , vaut :

$$\mu = E[x/p] = p/2$$

On remarque que, dans ce cadre d'analyse, le prix p devient, pour les acheteurs, un indicateur de la qualité des produits offerts. C'est là un effet nouveau qu'ignorait l'analyse walrassienne. On comprend que cet effet peut conduire à une modification en profondeur des résultats traditionnels en ce que s'introduit de cette manière un lien **positif** entre le prix du bien et la demande pour ce même bien : plus le prix est élevé, plus les acheteurs considèrent que le produit offert est de bonne qualité, plus la demande, toutes choses égales par ailleurs, est élevée. Dès lors que la fameuse « loi de l'offre et de la demande » n'est plus valide, les conditions d'équilibre du marché vont radicalement se modifier. Plus spécifiquement, dans le cas des voitures d'occasion, Akerlof montre qu'aucun échange n'aura lieu bien que des échanges mutuellement avantageux existent. Généralisant ce résultat, Stiglitz¹⁹ a montré qu'on pouvait également obtenir des situations de rationnement. Dans tous les cas, qu'il y ait absence de transactions ou rationnement, c'est donc une logique de marché fort éloignée de celle que considère l'analyse walrassienne qui prévaut.

Ces premiers résultats démontrent clairement que l'accord walrassien requiert pour être obtenu qu'au préalable, les agents s'accordent sur la qualité des biens échangés. Celle-ci doit être parfaitement définie et de connaissance commune pour tous les échangistes, au sens technique du *common knowledge*. Le lien ainsi postulé est donc très fort. Il correspond à une transparence poussée de l'espace social : chacun connaît la qualité, sait que les autres la connaissent, sait que les autres savent que tous la connaissent et ainsi de suite jusqu'à l'infini. Dès lors qu'il en est ainsi, l'espace (x_1, x_2, \dots, x_n) peut s'imposer comme espace commun sur lequel la rationalité paramétrique peut trouver à s'exercer. Si l'acteur n'a pas à se soucier du comportement des autres, c'est parce qu'il sait que la qualité est une donnée qui, par hypothèse, échappe totalement aux comportements stratégiques. Interprétée de cette manière, l'objectivité des marchandises apparaît comme le résultat d'un puissant travail d'authentification sociale et de contrôle. S'il en est ainsi, l'équilibre général ne peut être pensé, à la manière évolutionniste, comme le fruit spontané des échanges tels qu'ils résulteraient de la libre rencontre d'individus parfaitement étrangers les uns aux autres. Tout au contraire, il suppose que les acteurs économiques partagent un certain nombre de

¹⁸ Akerlof suppose que le prix du bien M vaut par hypothèse 1.

¹⁹ Stiglitz Joseph, « The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price », *Journal of Economic Literature*, vol 25, mars 1987, 1-48.

références communes avant de prendre part aux transactions. Les travaux de Michael Spence²⁰ éclairent puissamment ce dernier point.

Spence s'intéresse à cette même question d'incertitude sur la qualité mais à partir d'une réflexion portant sur le marché du travail : sur ce marché, avant l'embauche, comment les employeurs potentiels peuvent-ils connaître les capacités productives des individus qui offrent leur force de travail ? Selon Spence, pour faire face à cette incertitude aux importantes conséquences, les employeurs forment ce qu'on peut appeler des conjectures quant à l'existence de liens entre la productivité du travail qu'ils ignorent et certains signaux qu'ils peuvent observer. En l'occurrence, Spence considère que les employeurs vont retenir une relation entre la productivité, notée π , et le niveau d'éducation, noté y . Dans ce modèle, cette conjecture ne correspond en rien à une réalité observable *ex ante*. Autrement dit, avant que les employeurs n'adhèrent à cette représentation, on n'observait pas, chez les salariés, une quelconque relation entre productivité et éducation²¹. La logique qu'a en tête Spence est bien plus complexe. On peut la résumer de la façon suivante. Le fait pour les employeurs de croire en cette relation conduit ceux-ci à adopter une politique salariale intégrant le niveau d'éducation de telle sorte que le salaire offert W devient une fonction croissante de y . Les salariés connaissant cette règle salariale vont adapter de manière optimale leur niveau d'éducation : si le coût d'acquisition de cette éducation n'est pas trop élevé, ils vont chercher à obtenir les diplômes qui leur permettent de bénéficier d'une meilleure rémunération. Sous certaines conditions, en particulier lorsque le coût d'acquisition du niveau d'éducation dépend effectivement de la productivité du salarié, il peut arriver que la conjecture initiale de l'employeur se trouve confirmée *ex post*. Autrement dit, la réponse rationnelle des employés à la conjecture patronale conduit à faire en sorte que le niveau d'éducation devienne une variable qui discrimine effectivement entre employés à faible productivité, et employés à forte productivité. On est dans un cas de « prophétie autoréalisatrice » puisque c'est l'adhésion unanime des employeurs à la conjecture initiale qui, par les effets induits qu'elle provoque chez les employés, conduit à ce que l'hypothèse qu'elle avance se trouve effectivement vérifiée. De ce point de vue, ce modèle est plus riche que celui d'Akerlof.

Chez Akerlof, la représentation que les acheteurs se font des offreurs ne fait qu'enregistrer ce qu'est effectivement le comportement des offreurs. On est dans un cadre traditionnel d'anticipations rationnelles. Chez Spence, la conjecture formée par les employeurs est l'expression d'une activité cognitive autonome. Cela apparaît avec force dans le fait que les employeurs ont recours à une variable, en l'occurrence l'éducation, qui est absente du modèle de base, sans signalement, parce qu'elle n'appartient pas à l'ensemble des données fondamentales (préférences, ressources, fonction de production). D'où vient la « valeur » de ce signal ? Pourquoi les employeurs l'utilisent-ils ? Parce que le signal « éducation » possède une propriété précieuse : elle est observable par tous et, en conséquence, elle peut servir de repère commun pour la coordination²². Autrement dit, dès lors qu'on abandonne l'hypothèse d'une qualité connue de tous, réapparaît sur le devant de la scène théorique la question des repères communs permettant aux agents d'harmoniser leurs conduites. Chez Spence, les signaux et les indices ont cette vertu particulière. Ne plus supposer *a priori* la question de la coordination réglée du fait de la connaissance commune

²⁰ Spence Michael, « Job Market Signaling », *Quarterly Journal of Economics*, vol 87, n°3, août 1973, 355-374.

²¹ D'ailleurs, rappelons que chez Spence, la productivité est une donnée exogène et fixée. L'acquisition d'éducation par les employés ne modifie pas la productivité, mais elle peut modifier le salaire perçu si jamais l'employeur croit en une relation entre productivité et éducation.

²² Ce point n'est pas mis en avant par Spence. Il tient pour acquis qu'il en est ainsi : le caractère commun du signal « éducation » apparaît comme une propriété naturelle qui n'est pas discutée. Cela est d'autant plus étrange que toute l'analyse porte précisément sur la différence entre ce qui est connu de tous et ce qui ne l'est pas. Pour autant, cette étrangeté est facilement intelligible : l'approche économique traditionnelle identifie systématiquement le social et le naturel.

des qualités réintroduit dans l'analyse l'ingéniosité et l'imagination des acteurs économiques dans leur capacité à utiliser les variables contextuelles, même sans rapport avec les fondamentaux, pour faire en sorte que la coordination gagne en efficacité. Les repères collectifs doivent être construits et Spence nous montre comment cette construction s'effectue. La nature conventionnelle de la construction apparaît avec d'autant plus de force qu'elle conduit à une logique de prix radicalement opposée à la logique walrassienne puisque salaires et productivités marginales vont diverger.

Ce dernier point apparaît clairement dans le modèle de Spence lorsque sont considérées deux populations identiques en terme de productivité, à savoir les hommes et les femmes. L'approche walrassienne conclut sans hésitation au fait que les salaires dans ces deux populations devraient être les mêmes. Chez Spence, il n'en est pas ainsi puisque désormais les grandeurs économiques, en l'occurrence les salaires et l'investissement individuel en éducation, sont fonction des conjectures *a priori* auxquelles adhèrent les employeurs. Si ces conjectures sont très différentes pour les hommes et pour les femmes, cela peut conduire à des situations très différentes pour ces deux populations. Par exemple, supposons que le niveau d'éducation exigée des femmes par les employeurs soit beaucoup plus élevé que celui demandé aux hommes. Dans une telle configuration, aucune des femmes n'a intérêt à s'éduquer et, en conséquence, elles reçoivent toutes, de manière identique, une faible rémunération égale à celle des hommes de faible productivité : « un observateur extérieur pourrait conclure que les femmes reçoivent des salaires plus bas que celui des hommes en raison de leur manque d'éducation, ce qui maintient leur productivité à un faible niveau²³. » Cette interprétation serait complètement fautive. C'est l'exigence *a priori* trop excessive en matière d'éducation de la part des employeurs qui fait qu'aucune femme n'a rationnellement intérêt à acquérir les diplômes requis. Il s'ensuit que les femmes du groupe à forte productivité sont moins bien rémunérées que les hommes qui ont pourtant la même productivité, contrairement à la thèse walrassienne.

En conclusion, une lecture attentive du modèle walrassien à la lumière des résultats obtenues par la théorie des asymétries d'information montre clairement qu'on ne doit pas être trompé par le postulat apparemment anodin d'objets prédéfinis. Cette hypothèse est fondamentale en ce qu'elle suppose que tous les acteurs possèdent une même représentation de l'économie. Telle est la nature de l'objectivité des marchandises. Cette « objectivité » ne doit pas être confondue avec l'objectivité naturelle des marchandises qui, en tant que choses, peuvent être décrites objectivement. Ce dont il s'agit, ce qui est au principe de l'objectivation marchande, c'est une capacité à catégoriser de manière unanime, selon une typologie reconnue par tous, les marchandises. L'absence d'accord sur la définition de l'objet à échanger en raison des asymétries d'information déclenche un travail intense d'interprétations croisées par lequel chacun cherche à mettre à jour la manière dont les autres se comportent face à la qualité. C'est alors la rationalité stratégique qui se donne à voir pleinement. *A contrario*, il apparaît que l'objectivité a pour contenu l'accord des acteurs partageant une même interprétation de la qualité, au sens du *common knowledge*. Dans ces conditions, à la rationalité stratégique se substitue la rationalité paramétrique puisque chacun peut être sûr de l'interprétation des autres. L'objectivation est ce qui permet de mettre fin au processus d'interrogation stratégique sur ce qu'autrui pense sur la qualité et sur ce qu'il pense que les autres pensent d'elle. Si, dans le cas de Spence, ce processus d'interaction peut conduire à des échanges, contrairement au modèle d'Akerlof, cela tient au fait que Spence dote les acteurs de catégories communes (éducation, sexe) qui vont servir de base à un travail de requalification. C'est l'existence de telles catégories communes qui permet à la coordination marchande de se reconstituer sur la base d'une nouvelle définition de la force de travail, en terme d'éducation

²³ Spence, *ibidem*, page 373.

et de sexe. On peut parler de réobjectivation du produit. Spence montre alors que ces nouvelles définitions conduisent à des niveaux de salaire différents de ceux du modèle walrassien, ce qui montre l'efficacité propre au langage commun.

Lorsqu'on interprète de cette manière l'objectivité qui est au fondement de l'hypothèse de nomenclature, on comprend que l'interprétation souvent avancée du modèle walrassien comme décrivant des individus parfaitement extérieurs les uns aux autres ne tient pas. S'il peut sembler que les fonctions d'utilité ne donnent à voir que des finalités individuelles, relevant exclusivement du domaine privé, c'est parce que le moment social d'authentification des qualités, qui sous-tend l'hypothèse de nomenclature, a été dérobée à notre attention. Dès lors que cette dimension est explicitement réintroduite, il apparaît que les individus ont du se soumettre au langage commun des qualités pour exprimer leurs préférences. Autrement dit, la subjectivité des préférences a du être retravaillée pour trouver à s'exprimer socialement conformément au code imposé par l'hypothèse de nomenclature. Tel est le sens de la fonction d'utilité. C'est là un point fondamental lorsqu'on sait l'étonnement et la fascination qu'exerce la logique concurrentielle sur les esprits parce qu'elle permettrait de faire en sorte qu'une multitude de décisions privées, prises par chaque agent en tout indépendance, uniquement en fonction de ses penchants et de ses croyances, débouche sur un ordre, qui plus est optimal, et non pas sur le chaos et l'anarchie. La présente analyse permet de mieux comprendre ce que recouvre exactement l'accord walrassien. Le résultat n'est pas à mettre au seul crédit de la flexibilité des prix. Il dépend étroitement de la capacité du corps social à définir *ex ante* un ensemble de qualités socialement reconnues. Aussi, l'ordre engendré n'est-il pas créé *ex nihilo* mais trouve sa source dans cet accord préalable entre les acteurs. On produit du social avec du social.

2. La monnaie comme forme objectivée du groupe social : l'hypothèse mimétique

L'objectivité du réseau des marchandises qu'impose l'hypothèse de nomenclature construit un espace social dans lequel chacun peut se repérer, communiquer et transacter avec autrui. Les processus économiques qui conduisent effectivement à cette construction sont très divers. Ils mêlent logiques concurrentielles et réglementations étatiques. Si l'on songe aux transformations historiques qui ont conduit à ce que la terre devienne une marchandise appropriable privativement et librement cessible, on note que cela n'a pas été sans violence ni mutation profonde des mentalités. Aujourd'hui, ce qu'il est coutume d'appeler la « marchandisation du vivant » pose de semblables problèmes²⁴. Dans le cadre du présent article, nous laisserons ces analyses de côté. Un seul point retiendra notre attention : bien que la constitution du réseau des marchandises joue un rôle essentiel dans la spécification d'une économie marchande, celle-ci ne se résume pas à celle-là. La seule définition des rapports objectifs aux marchandises ne suffit pas à spécifier une économie marchande. La notion d'« économie d'identification » proposée par Jean-Yves Grenier²⁵ pour penser l'économie d'Ancien Régime permet *a contrario* de le comprendre.

Il s'agit d'une économie dans laquelle le processus d'authentification des qualités repose sur de puissantes réglementations étatiques qui confèrent aux produits estampillés une légitimité sociale étendue : « Le contrôle de (qualité) a un caractère public et officiel puisqu'il est le fait des gardes du métier et des inspecteurs des manufactures lors du passage dans le bureau de marques²⁶. » Dans cette économie, on peut soutenir que la dignité sociale des

²⁴ On trouvera ces points présentées dans Aglietta Michel et Orléan André, *La monnaie entre violence et confiance*, Paris, Éditions Odile Jacob, 2002, pages 45-49.

²⁵ Grenier Jean-Yves, « Une économie d'identification. Juste prix et ordre des marchandises dans l'Ancien Régime », miméo, février 2003, à paraître.

²⁶ *Ibid.*, page 5.

marchandises est à l'égal de celle des monnaies. Cela apparaît dans la similitude des procédures d'estampillage auxquels toutes deux sont soumises : les monnaies « reçoivent une définition légale de leur titre²⁷ » de même que les marchandises font l'objet d'une reconnaissance collective explicite « par l'apposition de marques et de plombs ». D'un point de vue conceptuel, cela apparaît au travers de la notion de « juste prix » sur laquelle Grenier revient abondamment. Le juste prix, encore appelé juste valeur ou prix naturel des choses, est le résultat d'une appréciation collective, la « commune estimation des hommes²⁸ », supposée saisir directement la valeur sociale du bien telle que l'usage répété et les traditions la déterminent. Le juste prix procède d'une vision hiérarchique de la société qui classe les objets à la manière des personnes « avec des rangs bien identifiés sur des critères non pas quantitatifs (le revenu ou la fortune) mais de dignité, de fortune et de considération professionnelle²⁹. » Comme le note Grenier, « parce que la société d'Ancien Régime est une société saturée d'identifications et de hiérarchies, le monde des marchandises ne pouvait échapper à ce système de représentations³⁰ ». Dans cette perspective, le juste prix, se forme sur la base d'une appréciation normative de ce qu'est la juste place du bien considéré au sein de l'organisation économique. On comprend alors que sa détermination ne doive rien à de quelconques ajustements de marché du type de ceux que décrit l'idée de gravitation. Ce serait faire un total contresens. On peut même aller plus loin : non seulement le juste prix ne dépend pas des mouvements monétaires mais il les domine et les contraint en ce que s'exprime en lui un principe de cohésion sociale qu'il n'est pas dans le pouvoir de la monnaie de transgresser. À la limite, un échange monétaire qui ne respecterait pas le juste prix pourrait voir se voir contester.

En résumé, dans l'économie d'identification, la qualification sociale des marchandises est le principe structurant qui conditionne tous les autres rapports économiques, depuis la production jusqu'au prix. Dans un tel cadre institutionnel, la monnaie elle-même n'est perçue que comme une marchandise particulière. Son pouvoir, c'est-à-dire sa capacité à transformer les rapports sociaux, est contrôlée et très réduite. Il en est ainsi parce que le principe de légitimité qui fonde la cohésion de la société d'Ancien Régime a pour expression privilégiée les opérations de classements et de hiérarchisations par le jeu desquelles chaque personne et chaque bien se voit assigner une place et un rang. La monnaie doit s'y plier³¹. Sa légitimité n'est pas telle qu'elle puisse contester cette organisation hiérarchique. Dans l'économie monétaire moderne que nous cherchons à analyser, la situation est différente en ce que l'initiative et la légitimité sont du côté de la monnaie³².

Paradoxalement, le modèle walrassien a de nombreux points communs avec l'économie d'identification³³. Il en est ainsi parce que ce modèle adhère à une vision de l'économie dans laquelle le rapport des individus aux biens est pensé comme étant le rapport économique par excellence dont tout procède. Aussi, cette théorie commence-t-elle par se donner un ensemble de biens (hypothèse de nomenclature), censé exprimer un certain état de la division du travail, puis spécifie-t-elle les formes de consommation et de production qui en dérivent compte tenu des préférences propres aux individus. Une fois les fonctions d'utilité et les fonctions de production données, tout le reste s'en déduit sans que la monnaie n'y ait

²⁷ *Ibid.*, page 4.

²⁸ Traduction de *communis aestimatio*, *ibid.*, page 2.

²⁹ *Ibid.*, page 3.

³⁰ *Ibid.*, page 4.

³¹ Ce fait signifie que la logique monétaire n'est pas autorisée à se développer de manière autonome. Elle se doit de respecter les hiérarchies existantes. Ce n'est pas sans effet sur l'organisation monétaire elle-même. Cela conduit à l'éclatement de son unité, ce qu'on a appelé le « fractionnement monétaire » in Aglietta et Orléan, *opus cité*.

³² Notons que même dans une économie monétaire, le rapport entre marchandises et monnaie reste conflictuel.

³³ À condition de laisser de côté la question de l'identification des personnes.

aucune place. En conséquence, le modèle walrassien donne à voir une économie rigidement organisée autour d'opérations routinières de production et de consommation. Sous cet angle, économie d'identification et économie walrassienne sont très proches bien que les principes de cohésion qui les fondent soient tout fait distincts : hiérarchie sociale pour l'Ancien Régime et division du travail pour le modèle walrassien. Cependant, dans les deux cas, et bien que cela soit pour des raisons différentes, demeure la primauté des liens objectifs tels que la structuration de l'espace des marchandises les construit, ce qui conduit à une même conséquence : l'insignifiance de la monnaie. Dans le cadre walrassien où seuls les rapports aux marchandises sont pris en considération, quelle place la monnaie pourrait-elle avoir dès lors qu'elle n'est pas consommée et qu'elle n'intervient pas dans la production ? « Aucune » répond la théorie walrassienne. On peut dire que l'insignifiance de la monnaie dans l'économie walrassienne et dans l'économie d'identification a un même fondement conceptuel : le primat absolu des relations aux objets de telle sorte que l'économie se trouve réduite aux seules productions et consommations.

À cet égard, il est frappant de constater que pour réintroduire la monnaie dans l'édifice walrassien, les théoriciens ont cherché à mettre en évidence un besoin spécifique qui ne trouverait pas son exutoire naturelle dans la marchandise. Don Patinkin³⁴ procède ainsi lorsqu'il définit un désir *sui generis* de liquidité, trouvant sa source dans le fait que les recettes et les dépenses individuelles ne sont pas nécessairement synchronisées, ce qui permet d'introduire la monnaie. Il faudrait analyser au cas par cas ces diverses tentatives, ce qui dépasse largement le cadre du présent article. Disons, de manière résumée, que ces approches n'aboutissent pas à rendre la monnaie essentielle car elles cantonnent toujours cette dernière à un rôle purement instrumental et secondaire : rendre plus aisée la circulation des marchandises. Il ne peut manquer d'en être ainsi dès lors que la monnaie continue à être définie comme une conséquence, et un appendice, de la marchandisation. La marchandise demeure première. Dans un tel cadre théorique, l'être social des individus est réduit aux rapports qu'ils entretiennent avec les marchandises (consommation et production), ce qui ne laisse guère de place pour la monnaie. Fondamentalement, la logique reste celle de l'économie d'identification : tout procède du rapport aux marchandises socialement certifiées et la monnaie est censée se plier à cette réalité³⁵ qui la domine.

Proposer une véritable théorie de la monnaie suppose un renversement radical de perspective : partir du rapport à la monnaie, c'est-à-dire concevoir la demande de monnaie comme antérieure à la demande de biens. Il faut considérer une économie dans laquelle les marchandises sont une manière d'obtenir de la monnaie ; et non l'inverse. C'est ce qu'ont compris Benetti et Cartelier lorsqu'ils écrivent qu'il faut choisir entre l'hypothèse monétaire et l'hypothèse de nomenclature. Dans l'approche monétaire, c'est le rapport à la monnaie qui est premier. C'est lui qui définit la position sociale des individus, et non le rapport aux objets socialement définis. Les comptes en sont l'expression la plus directe. Il en est ainsi parce que la monnaie, dans cette approche, n'est en rien une marchandise. Elle est l'expression de la totalité sociale. Elle est le groupe marchand objectivé. On retrouve ici la position de Simmel dans *Philosophie de l'argent* lorsqu'il écrit « Lorsque le troc est remplacé par 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 ... Là-dessus se fonde

³⁴ Patinkin Don, *La monnaie, l'intérêt et les prix*, Paris, PUF, 1972 (1^{ère} édition 1955).

³⁵ Comme on l'a déjà noté, cette homologie a cependant ses limites. Dans le cas walrassien, l'objectivité du groupe a pour contenu le réseau des interdépendances technico-économiques qu'engendre à un moment donné un certain état de la division du travail alors que, pour l'économie d'identification, elle trouve sa source dans les principes qui commandent à la hiérarchisation sociale en classes et en rangs. Aussi, dans les deux économies, la définition des marchandises n'exprime pas la même réalité : elle renvoie soit à un état de la division du travail, soit à une spécification du principe hiérarchique. Telle est la « réalité » à laquelle le monnaie doit se plier.

le noyau de vérité contenu dans la théorie selon laquelle tout argent n'est qu'une assignation sur la société ... L'acquittement de toute obligation particulière au moyen d'argent signifie précisément que désormais la communauté dans son ensemble va assumer cet engagement vis-à-vis de l'ayant droit³⁶. » Dans cette approche, la monnaie joue son rôle de médiation en tant qu'elle est l'expression du corps social : posséder de l'argent revient à détenir une créance sur la société.

L'analyse³⁷ que nous proposons de cette objectivation du groupe au travers de la monnaie a pour point de départ une réflexion sur les caractéristiques de la séparation marchande. Il en est deux qui nous paraissent essentielles : l'incertitude et l'absence de solidarité interpersonnelle. D'une part, dans une économie fondée sur la séparation, chacun dépend des autres d'une manière totalement imprévisible puisque les grandeurs macroéconomiques s'y construisent comme le résultat non intentionnel du libre choix de tous. Aussi, la société est-elle radicalement opaque et incertaine, ce que Marx appelait « l'anarchie marchande. » On ne peut savoir de quoi demain sera fait. D'autre part, les effets de cette incertitude sont d'autant plus dévastateurs pour les sujets économiques que la société marchande rejette ces liens personnels de solidarité existant entre parents, voisins ou proches grâce auxquels, dans les sociétés traditionnelles, les individus trouvaient du secours en cas de difficultés imprévues. Ces deux éléments se conjuguent pour susciter chez le sujet marchand un fort sentiment d'angoisse vis-à-vis du futur et des autres. Il en découle un besoin spécifique de protection et d'assurance par lequel les acteurs expriment leur désir d'échapper aux errements des conjonctures pour assurer leur existence. Il s'adresse au groupe dans sa totalité. Ce besoin qui trouve à se réaliser selon des modalités qui varient en fonction des sociétés considérées prend, dans la société marchande, une forme spécifique : la quête de richesse, la richesse étant définie comme le désirable absolu, ce grâce à quoi n'importe quoi peut être obtenu. Dans notre perspective, la richesse n'est pas un objet ou une substance. Elle renvoie à une propriété « sociale » : la liquidité, à savoir le fait d'être désiré par tous les sociétaires. Elle est la forme que prend le lien social et la solidarité dans une société qui refuse la personnalisation des dépendances.

Dans cette approche, la monnaie se définit comme la forme socialement reconnue que prend la richesse à un moment donné. Elle est la liquidité absolue. En tant que telle, elle exprime l'être-ensemble du groupe et représente la société. Notons que l'objectivation propre à l'institution monétaire se conforme à la logique mise en évidence dans la section précédente en ce qu'elle a pour contenu la même substitution de la rationalité paramétrique à la rationalité stratégique par la grâce d'un accord généralisé. Pour le comprendre, il faut se tourner vers le modèle mimétique³⁸ qui va nous permettre d'explicitier le processus conduisant à l'objectivation de la monnaie. Ce modèle nous dit que rechercher la richesse consiste à rechercher ce que les autres considèrent comme étant la richesse. Aussi, l'individu marchand est-il essentiellement un individu mimétique, aux antipodes de l'individu walrassien. Alors que ce dernier décide en souverain, ne considérant que ses seules préférences, l'individu mimétique est infiniment préoccupé de ce que les autres pensent. Il est profondément attentif à la manière dont ceux-ci interprètent la richesse. Notons que cette dépendance vis-à-vis du groupe a un contenu fort différent de la dépendance que problématise la division du travail. Son contenu est de nature sociale. C'est l'assentiment des autres, leur reconnaissance et la possibilité de les mobiliser qui sont ici en jeu. Telle est la puissance du concept mimétique : exprimer une dépendance aux autres qui ne soit pas le simple reflet de contraintes techniques, mais qui exprime un lien social. Pour cette raison, il serait erroné de considérer le lien monétaire comme étant essentiellement un lien de nature économique. Il est polyvalent par

³⁶ *Opus cité*, page 195.

³⁷ On trouvera cette analyse développée dans Aglietta et Orléan, *opus cité*.

³⁸ *Ibid.*, chapitre 2.

nature. Cette dépendance mimétique vis-à-vis d'autrui dans la recherche de la richesse définit un processus global d'interactions dont on peut montrer qu'il converge nécessairement vers l'unanimité. C'est ainsi qu'est produit l'accord conduisant à la monnaie. Par la grâce de la polarisation mimétique, l'objet qui recueille l'adhésion unanime du groupe devient monnaie. Il s'ensuit une transformation radicale des comportements. L'imitation devient inutile car, pour découvrir ce que les autres pensent que la richesse est, il suffit de considérer l'objet élu lui-même. Ainsi le lien au groupe prend-il la forme de la foi en la monnaie. Par ce fait même, la société marchande sort de l'indifférenciation généralisée et se dote d'une médiation socialement reconnue. En ce sens, l'unanimité mimétique est un processus véritablement morphogénétique : naît de la différence là où n'existaient que le magma informel des prétentions à représenter la richesse. La société peut se structurer autour d'une opposition privé/social, le pôle de la société étant représenté par la monnaie.

Cependant, cette objectivité de la monnaie n'est que le produit transitoire de l'accord mimétique. Si chacun peut chercher à accumuler du pouvoir monétaire, indépendamment de toute réflexion sur ce que font les autres, cela tient à la légitimité sociale absolue dont jouit à un moment donné la monnaie. À cette condition, la monnaie peut apparaître pour une réalité objective. Mais, pour peu que l'accord mimétique se délite et que des doutes naissent sur la capacité de la monnaie considérée à représenter de manière adéquate, alors réapparaît le souci d'autrui. On le voit au moment des crises monétaires, précisément lorsque l'objectivité de la monnaie est mise en cause. Comme dans la section précédente, c'est l'évidence de l'accord qui est au fondement de l'objectivité monétaire. Si l'individu ne semble plus s'intéresser aux autres, c'est parce qu'il est sûr de leur adhésion au principe monétaire. Il est ainsi de la médiation par les marchandises comme de la médiation par la monnaie.

Conclusion

Cette analyse a cherché à montrer que l'objectivité marchande est une objectivité construite socialement au travers de puissantes médiations institutionnelles. Elle produit un rapport au monde qui prend la forme dominante d'un rapport aux choses. Louis Dumont y voyait un des traits essentiels de l'idéologie individualiste³⁹. Poser le problème dans ces termes permet de sortir des impasses auxquelles conduisent les approches qui considèrent cette objectivité comme un fait naturel. En particulier, elle définit un cadre théorique qui rend pertinente la question des limites que rencontre le processus d'objectivation marchande, point essentiel pour une pensée qui se voudrait critique par rapport aux tendances dominantes de l'économie contemporaine. Il ne s'agit pas seulement d'analyser certaines innovations récentes, comme la « marchandisation du vivant », la brevetabilité de la propriété intellectuelle ou les droits à polluer, mais, plus fondamentalement, de s'interroger sur certains des traits les plus fondamentaux de la régulation économique. On peut, par exemple, soutenir que le rapport salarial diffère structurellement du rapport marchand en raison des limites politiques qu'y rencontre la logique de standardisation de la qualité. Il s'ensuit une objectivation toujours partielle qui interdit la formation d'un marché du travail de type walrassien. Les travaux néo-institutionnalistes consacrés aux biens spécifiques viennent montrer qu'il s'agit là d'une question générale, aux importantes conséquences économiques. De même, les crises monétaires peuvent être pensées comme des crises qui ont pour enjeu l'objectivité de la monnaie. C'est le cas lorsque certains groupes sociaux contestent la capacité de la monnaie existante à proposer à l'économie une médiation satisfaisante et, en conséquence, recourent à des formes monétaires concurrentes. Il s'ensuit que l'unanimité

³⁹ Dumont Louis, *Essais sur l'individualisme*, Paris, Le Seuil, 1991.

mimétique se trouve rompue. Dans tous les cas, l'objectivité apparaît comme une question centrale. Il faut y voir une manière de fil directeur pour penser les institutions du capitalisme.