

Les institutions de valorisation des biens et du travail

François Eymard-Duvernay*

Communication au colloque « Théorie de la valeur et sciences sociales » (Université Paris X, 19-20 janvier 2007)

Introduction

Pour les théories de la valeur, le mystère de l'échange est résolu par l'appel à un principe préalable et universel sur ce qui fait la valeur des biens, avec un débat bien connu entre valeur-travail et valeur-utilité. La théorie moderne a évacué ce débat : l'échange n'est plus fondé sur un principe de valeur, c'est un point d'équilibre entre des rationalités individuelles. Par rapport à la métaphysique des valeurs, cette démarche relève d'un constructivisme moral : il n'y a aucun principe moral intangible qui guide la valeur des biens, celle-ci est construite par le marché (ou plutôt par le système de marchés interdépendants), et fluctue au gré des équilibres. La notion d'équilibre du marché est susceptible d'une grande extension : tout système d'interactions peut être traduit en confrontation entre offres et demandes, ou plus généralement entre stratégies (ce qui permet d'étendre les interactions d'échange sur les biens à un espace beaucoup plus large d'interactions, voire à l'ensemble des relations sociales). La notion d'équilibre devient le cœur de la théorie économique, et le mode de représentation par l'économie de la société, ce qui permettrait d'abstraire la théorie économique de toute considération sur les valeurs.

Pourtant, la théorie moderne n'a pas réussi à s'émanciper complètement des théories de la valeur : la valeur-utilité en constitue toujours une composante essentielle. Préalablement à l'échange, les biens (ou les conséquences des stratégies) sont valorisés par les préférences individuelles. C'est tout le domaine de la théorie du choix rationnel. Mais ce substrat moral de la théorie économique est maintenant le plus souvent laissé dans l'ombre : la théorie du choix rationnel est une théorie, axiomatisée, de la cohérence des choix ; les préférences individuelles, qui représentent les finalités que l'individu se donne, sont réduites à un comportement trivial, agir de façon égoïste, et suivant un ordre de préférences fixe et exogène. Finalement, le socle même de la théorie économique, la valeur-utilité, n'est pas véritablement interrogé.

Par ailleurs, la prise en compte des questions de qualité a conduit à un nouveau champ d'analyse, l'économie de la qualité. La différenciation des produits, très tôt mise en valeur par Chamberlin [1953], modifie les conditions de la concurrence ; la variété des qualités induit une incertitude qualitative. L'article fondateur d'Akerlof [1970] et les travaux de Stiglitz [1987] ont montré que cette incertitude pouvait conduire à une disparition du marché, les mauvais produits chassant les bons. La variable « qualité », au centre de ces analyses, est rarement interrogée : elle est considérée comme exogène à l'analyse, tout se passant comme si sa mesure relevait des sciences de la nature. De nombreuses observations montrent qu'il s'agit bien entendu, dans de nombreux cas, d'une construction sociale. Les qualités sont en fait des qualifications (il suffit de penser aux étoiles des publications d'économie...). Il importe de les intégrer à l'analyse pour rendre compte des processus de valorisation.

Les valeurs sont donc implicitement présentes dans l'analyse économique : au niveau du comportement individuel, le choix rationnel étant conditionné par une conception du bien (soit la « valeur d'usage ») ; et au niveau du marché, l'équilibre étant conditionné par une

* Université Paris X (EconomiX)

conception de la qualité des biens. L'objectif de cette présentation est de leur donner plus de place, renouant donc avec les théories de la valeur, mais dans une perspective constructiviste : nous parlerons de valorisation pour marquer que les valeurs sont en cours de construction et non des grandeurs hétéronomes.

La dimension « valeur » du choix rationnel sera revisitée, dans la première partie, en introduisant de la réflexivité dans le choix et en montrant le rôle des institutions, telles que la monnaie et le marché, pour doter les agents d'une capacité de valorisation, voire de création de valeur. Cette démarche rompt ainsi avec l'approche standard qui dote uniformément tous les individus d'une telle capacité. Nous utiliserons la notion de pouvoir pour marquer la dimension politique de cette capacité, renouant ainsi avec l'économie politique : elle porte sur la définition des finalités individuelles et collectives et suppose l'exercice d'une liberté.

La seconde partie développe l'analyse de la pluralité des pouvoirs de valorisation. L'économie n'est pas l'espace homogène décrit par la théorie générale de l'équilibre de marchés interdépendants. Elle n'est pas non plus unifiée autour d'un principe unique de valorisation, ou d'une unité de compte universelle. Elle est en tension entre plusieurs prétentions à la souveraineté des évaluations, ce qui induit des discontinuités dans la chaîne des valorisations. Il en résulte un risque d'incertitude radicale des échanges, lorsque les principes de valorisation ne sont pas fixés. On peut caractériser une économie par sa structure de pouvoirs de valorisation, en mettant par exemple l'accent sur la domination des acteurs financiers dans les économies actuelles (Aglietta, Rebérioux [2004]).

La troisième partie aborde la place du travail dans cette architecture des pouvoirs. Est-il, par nature, au fondement de toute valeur, comme le pensaient les théoriciens de la valeur-travail ? Ou est-il au contraire, par nature également, le maillon le plus bas d'une chaîne de valorisations dominée par les acteurs monétaires et financiers, comme nombre d'analyses modernes (y compris dans les courants institutionnalistes) tendent à le faire penser ? Je montrerai que les institutions salariales (et plus particulièrement le droit du travail) soutiennent un pouvoir de valorisation fondé sur le travail. La question de fond abordée dans cette partie est : peut-on passer du travail comme objet d'évaluation au travailleur comme sujet de la valorisation ? C'est le problème de la place politique du travail dans la société.

I Le pouvoir de valorisation

1.1 La monnaie comme pouvoir de valorisation

La monnaie est l'exemple paradigmatique des processus de construction de valeurs comme l'ont bien montré Michel Aglietta et André Orléan [2002].

Pour l'approche standard, comme ils le rappellent, l'expression monétaire d'une valeur est un « voile ». Les seules expressions de valeurs sont en termes de biens, et *in fine* en termes d'utilités. L'appréciation subjective par les individus est donc le principe de valorisation ultime. Même un gain monétaire doit être traduit dans cette appréciation. Cette position conduit à une articulation paradoxale entre objectivité et subjectivité. Ce qui paraît objectif, une grandeur quantitative, est en fait subsumé par une appréciation subjective¹. Comme le développent Aglietta et Orléan, à la suite de René Girard, c'est succomber au « mensonge romantique » de l'individu maître de ses désirs, décidant souverainement ce qui vaut. Cette position est naturellement liée au libéralisme politique, qui donne à l'individu seul le pouvoir de définir les valeurs, à l'encontre de toute autorité constituée, ou de toute forme de collectif.

L'approche institutionnaliste permet de mettre la monnaie au centre des expressions de valeurs : la richesse s'évalue en termes monétaires. Ceci tient à une qualité essentielle de la monnaie : sa liquidité, qui lui permet d'acquérir n'importe quel bien. On pourrait parler de meta-bien pour manifester la généralité du bien-monnaie. Cette généralité (ou liquidité) répond à la précarité de la situation de l'individu face aux menaces de violence des autres sur ses biens. La richesse, dans la société marchande, protège l'individu. Elle n'est pas que la possession de marchandises données, elle est la capacité d'obtenir n'importe quelle marchandise à une valeur publiquement reconnue.

Nous pouvons ainsi relever deux propriétés essentielles de la monnaie.

- C'est une unité de compte collectivement reconnue pour déterminer ce qui vaut : elle est dotée de stabilité et elle instaure un droit publiquement reconnu.
- Elle instaure un meta-bien, plus général qu'un bien particulier ou qu'un « panier de marchandises » : elle permet d'acheter n'importe quel bien. Cette montée en généralité est source de liberté : avoir une dotation en monnaie rend plus libre qu'une dotation en nature.

L'instauration de droits et de libertés est ainsi au fondement de l'institution monétaire. Pour l'économie standard, ces ressources ne sont effectivement que des « voiles » : elles ne valent que passées à la moulinette utilitariste.

Rappelons également que l'institution de la monnaie comme unité de compte universellement reconnue est constamment soumise à des tensions par rapport à des prétentions équivalentes de monnaies potentiellement concurrentes.

Nous allons mobiliser cette présentation de l'institution monétaire pour analyser d'autres institutions de valorisation : des actifs financiers, des biens, du travail. La partie suivante développe la méthode retenue.

¹ L'économie est par excellence la science sociale du calcul, et pourtant elle repose en fin de compte sur des appréciations qualitatives. Le passage du qualitatif, les appréciations subjectives, au quantitatif se fait par l'axiomatisation des préférences qui permet de les transformer en valeurs numériques. Cette étape décisive permet ensuite l'immersion dans le calcul. Mais on a tort d'oublier trop facilement le passage au quantitatif : réfléchir à la valorisation c'est en quelque sorte revenir à ce fond un peu obscur de transition entre des qualités et des quantités.

Cette démarche appelle une question préalable. La monnaie n'est-elle pas l'institution ultime, et finalement unique, de valorisation ? N'y a-t-il de valeurs que monétaires ? C'est souvent implicitement (mais explicitement chez Lordon et Orléan [2006]) la position des auteurs que nous avons mobilisés. Les biens ne serviraient-ils finalement qu'à accumuler de la monnaie ? Ce serait rabattre complètement l'économie sur l'accumulation de l'argent pour l'argent, la monnaie et les marchés financiers dessinant les finalités ultimes de l'ensemble de l'économie. Dans cette perspective, les biens de consommation n'auraient aucune valeur propre, ils ne seraient que des moyens pour obtenir de l'argent (Cartelier [1991] propose ainsi de remplacer le circuit marxiste B-A-B' par le circuit A-B-A'). Cette construction universalise ce qui n'est qu'une situation soumise à controverse : la position dominante des acteurs monétaires et financiers. Nous introduirons d'autres unités de compte que l'unité monétaire, par exemple la qualification du travail.

Comment rendre compatibles ces différentes analyses ? En introduisant une approche pluraliste des valorisations : il y a plusieurs institutions de valorisation en concurrence pour avoir la légitimité ultime de fixer les valeurs, soit le pouvoir de valorisation. L'architecture entre ces différents pouvoirs (y a-t-il plusieurs pouvoirs en concurrence, ou complémentaires, ou tous sont-ils alignés sur un seul ?) résulte de conflits dont l'issue n'est pas déterminée.

1.2 Les pouvoirs de valorisation

Pour introduire la question du pouvoir de valorisation dans l'analyse économique, il faut revoir en profondeur la rationalité, aux plans cognitif et politique. La théorie du choix rationnel nous décrit une capacité de calcul quasi mécanique qui permet à chacun de décider ses actions. L'approche cognitive montre que cette capacité est sujette à faiblesses (rationalité limitée), qu'elle doit être formée, entretenue etc. L'approche politique met l'accent sur la réflexivité du comportement humain et sur les institutions qui dotent les acteurs d'un pouvoir de valorisation.

La théorie du choix rationnel représente une opération de valorisation : l'individu, doté de préférences, fait un choix, et donc valorise certains biens (lorsque le choix porte sur des « paniers de marchandises ») ou certaines stratégies (dans les interactions modélisées par la théorie des jeux). Mais la dimension « valeur » de cette opération est le plus souvent absente de l'analyse, l'analyse économique moderne étant coupée de sa racine éthique. Nous allons réintroduire cette dimension éthique du choix rationnel, puis sa dimension politique, en passant successivement : du comportement déterminé par des goûts, au choix réfléchi mettant en jeu des valeurs, puis à la capacité de valorisation conditionnée par des contraintes sociales, et enfin au pouvoir de valorisation de nature politique.

La théorie moderne du choix rationnel paraît exempte de toute valeur : elle semble au mieux a-morale et au pire immorale, si l'on met l'accent sur les finalités égoïstes, voire opportunistes (tricherie etc.) de l'*homo oeconomicus* (Favereau [2004]). L'accent est en général prioritairement mis sur la cohérence interne du choix, qui relève de la seule logique : la rationalité est assimilée au calcul. On pourrait relever que cette cohérence est déjà une amorce de morale ; par exemple lorsqu'elle conduit à s'abstenir d'un bienfait immédiat pour viser un bien ultérieur plus important. C'est une forme de justice à l'égard de soi-même (Rawls [1987], p. 463). Mais, plus généralement, le calcul d'optimisation repose sur une conception du bien. Il n'y a aucune raison de limiter arbitrairement cette conception du bien à la seule maximisation du bien-être égoïste : elle peut inclure une dimension d'engagement, par le choix

d'actions qui ne maximisent pas le bien-être personnel, ou mobiliser la qualité d'agent ouvert à des objectifs collectifs (Sen [1993a, 2000]).

Une façon d'identifier plus précisément la dimension valeur du choix rationnel est de montrer sa réflexivité. Dans certaines approches (en particulier celles de Becker), les préférences sont assimilées à des goûts qui déterminent le comportement du consommateur. Le goût ne fait pas l'objet d'une délibération, fût-elle dans le for intérieur : *de gustibus non est disputandum*. L'économiste peut ainsi représenter les goûts par des paramètres exogènes et fixes de la fonction d'utilité. Chaque individu est doté d'un système de préférences unique, stable. Un changement important de l'analyse consiste à introduire de la réflexivité dans les préférences : les individus ont la capacité de s'interroger sur leurs préférences. Cela suppose en particulier une certaine indétermination des préférences, ou à tout le moins une pluralité des systèmes de préférence. Il peut y avoir pour un même individu plusieurs ordres de préférence coexistant, de façon plus ou moins pacifique, au même moment. Techniquement, cela est pris en compte par l'introduction d'un ordre sur les ordres de préférences, les métapréférences (Sen [2000]). On peut maintenant parler de valeurs, dans la mesure où l'individu débat dans son for intérieur ou avec d'autres de ses préférences : *de valoribus est disputandum* (Hirschman [1986], p. 95). Les changements de préférences peuvent emprunter la voie de la délibération (y compris publique) et non résulter exclusivement de processus opaques de modification des goûts.

La dimension réflexive de la valeur peut être prise en compte par la question de la liberté, en mettant l'accent sur la liberté de choix, plutôt que sur le caractère déterminé du calcul rationnel. Sen introduit ainsi cette dimension, à rebours d'une approche purement conséquentialiste : avoir le panier de biens x n'est pas la même chose que avoir le panier de biens x et l'avoir choisi. Dans l'approche standard, le bien-être n'est pas modifié par un changement quelconque dans les options non sélectionnées : à la limite, toutes les options autres que celle choisie peuvent être supprimées sans affecter le bien-être de l'individu. Il n'en est pas de même si l'on donne de la valeur à la liberté de choix. Sen [1993a et b] introduit la notion de « capacité » pour représenter cette liberté : dans un espace de « fonctionnements » (notion plus large que celle de bien marchand), la capacité est l'ensemble des fonctionnements réellement accessibles à la personne.

Ces approches subjectives de la valorisation doivent être prolongées par la prise en compte des contraintes sociales qui la conditionnent, soit les institutions : de la conception subjective d'un bien à sa réalisation, il y a toutes une série de conditions qui engagent les relations avec les autres et avec les objets. La capacité de valorisation d'un individu (sa capacité dans l'approche de Sen) est ainsi variable. Elle passe par des dispositifs socioéconomiques tels que la monnaie, le marché ou le langage, qui sont des intermédiaires de valorisation. Comme nous l'avons vu, la monnaie est le moyen de rendre opératoire la liberté du choix, grâce à sa propriété de liquidité. La monnaie est la forme institutionnelle qui équipe la liberté de choix. La liberté de choix suppose également de pouvoir réellement comparer des biens, soit un marché où les biens sont facilement accessibles et mis en concurrence. Le langage supplée à la non-présence physique des biens².

La capacité de valorisation d'un individu n'émane donc pas de l'individu souverain, elle est une dotation résultant d'une délibération collective, soit de choix politiques. Nous parlerons de pouvoir de valorisation pour marquer cette dimension.

² On pourrait dire que le langage permet, comme la monnaie, une forme de liquidité : il donne accès non à un bien physiquement identifié mais à un ensemble de biens physiques qui ont la même dénomination.

On peut interpréter, en ce sens, le marché des biens comme un dispositif politique qui donne ce pouvoir au consommateur : c'est lui qui, souverainement, décide les biens qui valent, en passant des ordres d'achat. Le marché est une démocratie de consommateurs. Le pouvoir d'achat (fixé par la dotation en monnaie) est ainsi un pouvoir de valorisation. On peut objecter à cette proposition que le pouvoir de valorisation est détenu de façon symétrique par l'offre et la demande : les entreprises contribueraient ainsi, autant que les consommateurs, à la formation de la valeur. Mais cette symétrie entre consommateur et entreprise est trompeuse. Les entreprises sont dotées d'une capacité de calcul rationnel, mais non, dans le paradigme standard, d'une liberté de choix sur les biens. Le comportement d'optimisation des entreprises est en effet instrumental : il n'y a aucun pouvoir de valorisation de l'entrepreneur en tant qu'entrepreneur : sur le marché des biens, l'entreprise n'est pas un acteur politique. C'est encore plus vrai pour le travailleur. Ces deux types d'acteurs ont un pouvoir de valorisation, mais en tant que consommateurs : leur activité d'entreprise ou de travail est uniquement finalisée par la capacité de consommation qu'elle leur donne. La concurrence peut être interprétée comme un dispositif permettant de sauvegarder le pouvoir de valorisation des consommateurs, à l'encontre du pouvoir potentiel, mais non légitime (dans l'approche du marché), des entreprises. Certes, la contrainte normative de concurrence est formellement symétrique. Mais historiquement, c'est bien l'asymétrie de pouvoir entre les grandes entreprises et les consommateurs qu'elle a pour objectif de corriger. A notre connaissance, les ententes illicites entre consommateurs ne font pas l'objet d'un contentieux significatif.

La dimension politique de la valorisation ouvre à une tension entre pouvoirs rivaux. Le pouvoir potentiel du consommateur sur le marché est ainsi en tension permanente avec le pouvoir des entreprises, comme nous le développerons dans la seconde partie.

1.3 La création de valeurs

Le pouvoir de valorisation s'exprime *in fine* dans la capacité de créer de la valeur, c'est-à-dire d'attribuer de la valeur à quelque chose qui n'en a pas. Là encore, l'institution monétaire constitue un exemple paradigmatique, par le pouvoir dont sont dotées les banques centrales d'augmenter le volume de la monnaie en circulation. Mais nous prendrons appui plus généralement sur l'analyse de l'innovation par Schumpeter. On sait que Schumpeter focalise la dynamique du capitalisme sur l'innovation, et que l'acteur moteur en est l'entrepreneur.

Notre hypothèse est que son analyse pourrait être clarifiée en introduisant des valeurs. Schumpeter insiste plutôt, pour caractériser les innovations, sur la réduction des coûts qu'elles permettent, grâce à une nouvelle combinaison des ressources productives. Pourtant, plusieurs éléments de l'analyse montrent que l'innovation est, de façon plus profonde, un changement des valeurs établies dans le « circuit »³. L'accent mis sur la question de la qualité des biens dans le processus de concurrence va en ce sens : le capitalisme est constamment travaillé par l'innovation sur les qualités. Avec les nouvelles combinaisons productives l'entrepreneur initie un changement de valeurs par l'innovation : ce qui était valorisé dans le « circuit » est maintenant dévalorisé, les finalités qui orientent les agents sont profondément transformées. Une telle subversion des valeurs est d'autant plus difficile à réaliser qu'elle va à l'encontre de l'expérience accumulée. L'innovation consiste donc à établir de nouveaux biens, en un sens littéral, c'est-à-dire de nouvelles valeurs⁴. Schumpeter remarque d'ailleurs que la valeur des nouveaux biens échappe aux systèmes établis de valeurs, de même que les dons et les œuvres

³ Swedberg [2006] fait une interprétation de même nature.

⁴ Par rapport à l'approche du pouvoir de valorisation en termes de capacité, développée au 1.2, il faut supposer la capacité de faire émerger un nouveau bien et non pas seulement celle de choix dans un espace de biens préexistant.

d'art. Le processus de « destruction créatrice » est ce processus de renversement des valeurs établies, ce qui explique la violence qui le marque, bien mal analysée par les théories de l'équilibre.

La création de valeur est ainsi impulsée par l'entrepreneur, même si bien entendu elle suppose le concours d'autres acteurs. Mais c'est le mouvement qui déclenche la sortie du circuit qui fonde l'innovation, et donc la création de valeur. Les acteurs créateurs de valeurs sont ceux qui agissent en incertitude, au sens fort du terme (Knight), et, plus précisément, qui déclenchent un processus d'incertitude. On peut penser en effet que l'incertitude est contagieuse et que face à l'entrepreneur innovateur, le financier, et d'autres acteurs, doivent également agir dans l'incertitude, mais il importe de bien localiser le début du processus. En ce sens, le financier est loin d'être toujours l'innovateur inaugural.

Suivant cette démarche, examinons à nouveau le pouvoir de création de valeur dont le marché dote le consommateur. Certes, il a un pouvoir souverain d'exercer ses goûts, et donc d'en changer. Notons par parenthèse l'intérêt de la perspective politique de la liberté pour approfondir l'analyse économique : la véritable liberté du consommateur est de pouvoir changer de préférences, alors que le courant dominant suppose en général un consommateur rivé à ses goûts. Mais on sait bien que le pouvoir de valorisation du consommateur est fortement limité par l'existence préalable des biens sur le marché : avant que le consommateur n'exerce son choix, de multiples décisions ont été prises qui limitent l'étendue des choix ultérieurs⁵. Certes, ces décisions ont été prises en anticipant l'évaluation du consommateur, et toutes les techniques du marketing sont là pour les équiper. Mais c'est une façon sophistiquée de court-circuiter sa capacité de choix, en la rationalisant. « Je l'ai rêvé, Sony l'a fait » : cet habile slogan publicitaire flatte exagérément le pouvoir du consommateur. Ces évidences sont à l'origine de tous les courants qui, en économie, de Marx à Coase et Williamson, en passant par Chandler, Schumpeter, Galbraith etc., ont développé des perspectives qui, dans leur grande variété méthodologique, ont un point commun : fonder la dynamique du capitalisme sur l'entreprise, et non sur le marché, c'est-à-dire la souveraineté du consommateur.

II Les tensions entre pouvoirs de valorisation

L'intérêt essentiel de la démarche suivie est d'introduire une pluralité de valorisations, absente aussi bien des théories universalistes de la valeur, que de la théorie générale de l'équilibre des marchés.

2.1 Les tensions entre modes de valorisations des actifs financiers.

André Orléan [1999] a analysé la pluralité des dispositifs de valorisation des actifs boursiers, prolongeant l'analyse de Keynes sur la tension entre spéculation et entreprise. Cette analyse illustre bien la tension entre deux pouvoirs de valorisation : celui des marchés financiers et celui des entreprises. Les marchés financiers dotent les créanciers d'une liberté de choix, à rebours de l'immobilisation dans des actifs productifs. Le désir de liquidité, qui fonde le marché financier, est lié au besoin d'assurance dans une situation de placement-immobilisation.

Le financier est-il un acteur neutre qui entérinerait des valeurs préexistantes, les valeurs fondamentales ? Le marché financier le dote d'un pouvoir de valorisation autonome, et il en

⁵ Par parenthèse, cette restriction des choix devrait être prise en compte pour comprendre la possibilité d'une agrégation des choix : en fait le consommateur a le choix entre 1, oui, et 0, non, ce qui est facilement agrégeable, et l'est de fait par le marché

résulte une dualité des valorisations. La valeur fondamentale représente le point de vue de l'entrepreneur capitaliste, alors que la rentabilité financière est centrée sur le marché lui-même, l'existence de bulles financières marquant des écarts durables entre ces deux valorisations. Cette dualité d'évaluation est structurelle : le titre est au point de rencontre de deux pouvoirs d'évaluation, entreprise et spéculation, qui ont chacun leur cohérence propre.

Il y a dénonciations croisées entre les deux logiques de valorisation. Du point de vue du financier (spéculateur), la valeur fondamentale est une évaluation subjective, privée, alors que le prix du marché est une valeur garantie collectivement. Le cours a valeur de norme : c'est le prix auquel le marché accepte de vendre et d'acheter. La rhétorique du Marché instaure la légitimité de la valorisation que cette institution construit. Pour les investisseurs, la liquidité n'est pas un mode satisfaisant de gestion de la propriété : ils ont besoin d'une stabilité des engagements. Le monde de la liquidité est un monde artificiel⁶. A titre d'exemple historique de cette tension, Orléan se réfère à la création du marché londonien de l'aluminium : les grands producteurs, favorables à une régulation ordonnée des prix, à rebours d'une cotation journalière, y étaient hostiles. Ils ont échoué, ce qui illustre bien la force politique du marché. On sait bien que, plus près de nous, les marchés financiers ont pris une nouvelle extension, qui accentue leur pouvoir de valorisation sur l'ensemble de l'économie. L'investissement à long terme est dominé par la spéculation à court terme, ce qui rend plus que jamais valide la critique de Keynes.

Cette dualité des valorisations est difficile à intégrer par la théorie standard : celle-ci suppose une évaluation unique qui pondère les différents objectifs, soit une cohérence de la société de bout en bout sous l'égide des prix des marchés interdépendants.

Elle a une dimension politique : elle manifeste la tension entre deux conceptions de la société, plus précisément deux conceptions des acteurs légitimes pour faire les choix des orientations allant dans le sens du bien commun. L'individualisme patrimonial désigne, pour Orléan, l'état dans lequel est l'individu pour finaliser le bien commun d'un gouvernement par les marchés financiers : l'actionnaire minoritaire. Cette légitimité est fondée sur celle du droit de propriété des entreprises, ce qui est par ailleurs hautement contestable au plan purement juridique (Robe [1999]), et également sur la critique par les actionnaires minoritaires des pouvoirs, illégitimes selon eux, détenus par les gros actionnaires, plus ou moins liés, de façon considérée comme opaque, aux managers. Seul le marché financier correctement régulé aurait ainsi la transparence permettant des valorisations légitimes : nous serions tous des actionnaires minoritaires.

2.2 Les tensions entre modes de valorisation des biens

Pour que le marché fonctionne, il faut, au préalable, un accord sur un classement des biens suivant la variable qualité : soit un modèle de valorisation des biens, une convention de qualité. Nous allons voir comment intégrer à l'analyse la pluralité des modèles de valorisation des biens.

Un retour sur la politique fordienne est utile pour éclairer notre approche. L'accent est habituellement mis sur l'ajustement qu'elle a permis entre progression de la productivité et débouchés des entreprises, par le biais de l'indexation des salaires sur la productivité. Un autre aspect est important : la politique de standardisation des biens. Elle est bien connue, mais on relève plus rarement ses implications profondes sur les questions de valeurs. L'argumentaire de Ford [1925] est construit contre les pratiques concurrentielles de son

⁶ La liquidité est paradoxale: un individu peut se débarrasser d'un titre, mais non l'ensemble des acteurs du marché. Le capital productif reste immobilisé. La liquidité n'est qu'une propriété locale.

époque. Présenter chaque année un nouveau modèle, « c'est la conception à laquelle se soumettent les femmes pour leurs vêtements et leurs coiffures »⁷. Pour lui, 95% des clients n'ont pas de préférences, n'ont que des idées floues sur ce qu'ils veulent acheter. C'est au producteur de stabiliser le produit. La conclusion logique de cette approche est de prôner la domination de chaque marché par l'entreprise industriellement la plus efficiente. Il en résulte également que le prix du marché, pour les biens comme pour le travail, n'est pas un indicateur rationnel d'action : l'efficacité des affaires repose non sur le jeu sur les prix (la spéculation), mais sur l'optimisation des méthodes de production. On retrouve donc, au sein même du marché des biens, l'opposition entre spéculation et entreprise. Ces principes fordien ne sont pas que des recettes gestionnaires, ils dessinent une économie politique que l'on peut qualifier d'industrielle (Boltanski, Thévenot [1991]), en tension avec l'économie politique marchande.

L'argumentation de Ford illustre bien la confrontation entre deux principes d'ordre : dans l'un, les consommateurs sont les seuls évaluateurs de la qualité de biens, les entreprises doivent les suivre ; dans l'autre, les consommateurs sont peu qualifiés, c'est l'industriel qui est le bon juge de la qualité des biens, les consommateurs s'adaptent. Chacun de ces principes instaure un état des personnes ayant la capacité de valorisation des biens : l'état de consommateur pour les principes marchands, l'état de producteur pour les principes industriels. Ces états sont instrumentés par des procédures : la concurrence entre entreprises soutient la capacité de valorisation du consommateur en lui donnant ce pouvoir contre celui des entreprises dominantes. Une situation de monopole soutient la liberté de l'entreprise, ce qui va dans le sens du bien commun, puisque, dans la logique industrielle, les consommateurs sont irrationnels.

Il n'est pas étonnant que Ford ait été l'un des inspirateurs de l'organisation économique de l'Union Soviétique. Mais, même dans les pays dits à économie de marché, les principes industriels ont joué, et continuent de jouer, un rôle considérable dans l'organisation économique, ce qui contribue largement à l'incomplétude de la théorie des marchés concurrentiels pour décrire l'économie. Schumpeter est sans doute l'un des auteurs qui, au plan académique, a le mieux éclairé le rôle des grandes entreprises monopolistiques. Le développement en microéconomie des théories de l'entreprise est également une façon de confronter la coordination par les marchés à la coordination par l'entreprise, mais sans voir que la tension entre ces deux formes de coordination repose sur la tension entre deux principes de valorisation.

Cette tension entre modèles de valorisation industrielle et marchande n'est pas la seule qui traverse les marchés des biens. Le modèle des Economies de la Grandeur (Boltanski, Thévenot [1991]) distingue six principes de valorisation qui structurent les économies modernes, et l'émergence dans les années 70 d'un septième modèle, l'entreprise-réseau, qui marque la crise du modèle industriel (Boltanski, Chiappello [1999]).

Le développement d'une économie de services prend tout son sens si l'on voit qu'il marque l'émergence de nouveaux principes de qualité des biens. Une société de services diffère d'une société de biens marchands par la hiérarchie des qualités qui y est admise. Adhérer aux valeurs d'une société de services conduit à dévaloriser les biens marchands : la consommation de biens est considérée comme une activité inférieure à la participation aux relations interpersonnelles de service. Les questions de qualité prennent plus de poids dans le jugement, les services ne pouvant donner lieu à accumulation quantitative. De plus, en l'absence de biens, l'évaluation porte principalement sur les personnes.

⁷ Non content d'être « macho », Ford était un antisémite militant, ce qui n'est pas sans rapport avec sa critique virulente des pratiques marchandes.

Vu des marchés financiers, il semblait que l'on puisse caractériser l'entreprise par sa « valeur fondamentale » unique. Il s'avère qu'elle est elle-même en tension entre plusieurs principes de valorisation. Mais, dira-t-on, il y a une seule valeur actualisée des profits. Certes, mais générer des profits peut relever de plusieurs modalités de création de valeur. De plus, on sait que les conventions comptables sont nécessaires pour trancher les controverses sur les différentes façons de calculer le profit (Biondi [2005], Chiapello, Desrosières [2006]). Au plan de la comptabilité nationale, la question des principes de valorisation (qui a des conséquences sur la séparation volumes-prix) est fondamentale (Desrosières [1992], Gadrey [2006]).

Les différentes principes de valorisation des biens ont des conséquences sur la valorisation du travail. A la fonction de production qui traite de la cohérence nécessaire entre les quantités des outputs et des inputs, dont le travail, il faudrait adjoindre une contrainte de cohérence nécessaire entre les principes de qualité de ces différents bien et du travail. Cette contrainte de cohérence qualitative était au centre de la politique fordienne d'intégration des entreprises le long d'une filière de production, de façon à ce que les principes de qualité soient respectés tout au long de la filière (y compris au stade de la distribution) et de la politique fordienne de travail (rémunération, selon un système de cotation de postes, au-dessus du prix du marché de façon à assurer la stabilité dans l'entreprise). Nous développerons ce point dans la troisième partie.

2.3 L'harmonisation des valorisations

Nous avons montré que les différentes sphères de l'activité économique sont marquées par des tensions entre modèles de valorisation différents. Les enjeux de ces débats sont considérables : ils conditionnent les classements sociaux. L'économie est un espace de transactions marqué par des discontinuités et non par une cohérence globale. Pourtant, on ne peut en rester à ce constat. Les acteurs économiques ne peuvent se satisfaire de ces tensions qui perturbent les échanges : pour que les transactions s'effectuent de façon efficiente, il faut que la chaîne de valorisation ne soit pas rompue. Il y a donc une activité incessante de mise en cohérence des valorisations : elle relève, à un niveau « macro » de l'Etat, mais est aussi de l'activité quotidienne des agents « micro ». C'est une activité de nature politique : elle porte sur les principes de bien commun légitimes. Elle précède les calculs d'optimisation : pour qu'ils se développent, il faut qu'au préalable les unités de calculs aient été fixées. Le langage y occupe une place prépondérante : les qualités, les conceptions du bien passent par des registres de vocabulaire (qui peuvent être empiriquement observés : voir par exemple pour la qualité des biens artistiques : Martin [2005]). Le « qualitatif », qui est en général sous-traité par l'économiste aux autres sciences sociales, est le fondement du quantitatif : un registre de qualité détermine les unités de compte, et établit des barrières avec d'autres registres de qualité, pour lesquels les unités ne sont plus valides, sans possibilité de passage automatique d'un espace à l'autre. Une fois le registre de valeurs fixé, la rationalité peut être réduite au calcul, mais « l'interprétation » (Bessis et alii [2006]) domine le débat sur les valeurs.

La mise en cohérence de l'économie s'effectue localement et globalement. Elle peut passer par la tendance à la domination d'un principe de valorisation sur tous les autres, ou par des compromis entre principes, des montages qui hybrident les différentes conventions. On peut caractériser l'évolution historique par l'évolution au sein d'une économie de la cartographie des différents principes ou, si l'on veut mettre l'accent sur les rapports conflictuels de pouvoir qu'ils soutiennent, du champ de bataille entre prétentions à la souveraineté.

III De la valeur-travail au pouvoir de valorisation par le travail

La dernière étape de notre parcours prospecte la question de la place du travail salarié dans l'architecture des pouvoirs de valorisation. L'accent mis sur le pouvoir financier lui donne un rôle modeste, voire nul : les actionnaires déterminent la valeur des actifs immobilisés, répercutée par les managers sur le travail. Le travail est un objet d'évaluation et non un sujet de l'évaluation. Ce pourrait être une définition de l'exploitation : une ressource utilisée comme une chose, sans pouvoir politique propre. Mais le sort du travail (salarié ou non salarié) n'est pas plus enviable lorsque l'on ne reconnaît de pouvoir de valorisation qu'aux consommateurs. Est-il pensable de reconnaître au travail une capacité politique (un pouvoir de valorisation) ? Même ceux qui soutiennent ardemment l'existence d'un statut salarial, d'un droit social protecteur ne répondraient pas forcément par l'affirmative à cette question : suivant une longue tradition de pensée, ce droit est au contraire la contrepartie, sociale, de l'infériorité politique du travailleur salarié, manifestée dans le lien de subordination. C'est pourtant la position que nous souhaiterions prospecter dans cette dernière partie.

1 Du calcul rationnel à la création de valeur par le travail

Dans la théorie standard des marchés, comme dans la théorie des contrats, le travailleur est doté d'une capacité de calcul rationnel : il calcule la quantité optimale de travail qu'il vend, ou l'effort optimal qu'il déploie. Mais le bien de référence pour ce calcul est un bien de consommation : le travail est, dans cette théorie, un loisir négatif. Le travailleur n'est en aucune façon intéressé par le bien produit, et donc n'a, par rapport à ce dernier, aucune réflexivité, ni liberté de choix. L'entrepreneur n'est d'ailleurs, dans ce cadre standard, pas mieux loti : comme le travailleur, il est soumis au pouvoir de valorisation du consommateur, seul acteur doté d'une capacité politique. L'entreprise est bien représentée dans cette perspective par la contrainte technique formalisée par la fonction de production. La théorie des contrats a certes « ouvert la boîte noire » de l'entreprise, mais sans changement fondamental sur le point qui nous occupe : la finalité du travail demeure exclusivement la rémunération. La variété des modes de coordination envisagés (travail en équipe, hiérarchie etc.) traduit des problèmes particuliers d'information sur la qualité du travail, qui induisent des modes particuliers d'incitation.

Doter le travail d'une capacité politique propre suppose d'orienter sa capacité de calcul sur le bien produit, de lui donner une liberté de valorisation de ce bien, par les institutions adéquates.

Une première étape dans cette démarche consiste à reconnaître l'entreprise comme arène de coordination, c'est-à-dire comme fondement d'un pouvoir de valorisation. Nous l'avons déjà évoquée. La théorie de Schumpeter instaure manifestement le primat de la production sur la consommation dans l'orientation de l'économie. Pour lui, en fin de compte, c'est le producteur qui éduque le consommateur. On peut donc en conclure que le producteur est un acteur central de la création des valeurs, contrairement aux approches du marché des biens pour lesquelles le personnage important est le consommateur qui, par ses préférences, oriente le marché. Les théories de l'entreprise conduisent également d'une façon ou d'une autre à attribuer un pouvoir de valorisation propre à l'entreprise : les règles des marchés internes, l'autorité hiérarchique se substituent au mécanisme des prix du marché pour orienter (valoriser) les ressources productives. On peut donc concevoir, en prolongeant ces approches, un processus de valorisation qui soit fondé sur l'activité productive, et donc le travail : le travailleur peut être, dans certains dispositifs productifs, un entrepreneur schumpétérien,

susceptible de créer de la valeur comme ce dernier, par des recombinaisons des moyens de production.

Au plan empirique, un exemple de cette orientation est donné par les politiques qui tentent de remédier aux défaillances de qualité inhérentes aux méthodes tayloriennes et fordiennes. L'une des voies suivies consiste à accroître le pouvoir du travailleur sur la qualité, en réduisant la division verticale du travail : raccourcissement des lignes hiérarchiques, mise en place d'unités de travail de plus petite dimension, transfert de la responsabilité de la qualité sur l'opérateur etc. (Rot [2006]). Cette évolution traduit un double mouvement : transfert d'une partie du pouvoir de valorisation de la hiérarchie aux opérateurs, activation du pouvoir du client au sein même de la production (en particulier par les « flux tendus »)⁸. L'accroissement de pouvoir qui en résulte pour les opérateurs n'a rien de mécanique : les nouvelles méthodes productives peuvent simplement se traduire par une sur-exploitation du travail. Cela dépend des dispositifs socioéconomiques et politiques mis en place.

Comment caractériser les dispositifs socioéconomiques qui équipent la capacité de valorisation du travailleur ? Ils doivent permettre une posture réflexive sur le bien produit, c'est-à-dire une liberté de choix sur ce bien, en tant que producteur et non plus consommateur. L'ensemble de l'entreprise constitue un tel dispositif, mais il faut examiner à quelles conditions il favorise la capacité de valorisation du travailleur.

L'apprentissage est l'une des pièces de ces dispositifs, et en particulier de l'apprentissage « double boucle » (Favereau [1993]), qui marque un changement de principe de valeur des biens produits. Il est clair que le processus d'apprentissage ne peut être complètement dirigé par la hiérarchie : il suppose un engagement de la personne même du travailleur (de fait, la formation joue un rôle majeur dans les formes d'organisation post-tayloriennes). Il est trop court de voir dans l'apprentissage un accroissement du « capital humain », source de productivité supplémentaire. L'apprentissage est facteur d'autonomie dans le travail. Sauf s'il est focalisé sur un mode opératoire étroitement circonscrit, il fournit des outils généraux de compréhension du travail : on pourrait dire qu'il a les mêmes propriétés que la monnaie en rendant plus « liquides » pour le travailleur les méthodes de production.

La qualification est également une composante essentielle des dispositifs qui équipent la capacité de valorisation du travail. Là encore, sa traduction en termes de productivité est insuffisante. Plus fondamentalement, la qualification dote le travailleur d'une plus grande responsabilité sur son travail et celui d'autrui, c'est-à-dire substitue à une relation de subordination à l'autorité hiérarchique, une liberté dans la décision concernant les méthodes de production.

Le marché, la détention de monnaie sont les dispositifs socioéconomiques qui équipent la capacité de valorisation du consommateur. L'organisation productive, la formation et la qualification jouent ce rôle pour la capacité de valorisation du travailleur. Comment caractériser dans le registre économique le processus de création de valeur que ces dispositifs productifs induisent ? L'innovation, comme création d'une nouvelle valeur, est comme nous l'avons vu la caractérisation la plus immédiate. On peut également s'appuyer sur l'opération d'investissement, qui lui est d'ailleurs fréquemment liée. Pour suivre notre analyse, il faudrait montrer que l'investissement est lié à un surcroît de liberté. La vieille notion de « détour de production » va en ce sens : pour investir, il faut avoir une autonomie suffisante par rapport aux contraintes de survie, ce qui permet d'épargner. Et pour investir dans de nouvelles méthodes de production, il faut se détacher des méthodes établies, avoir le temps et la liberté permettant de réfléchir aux façons de réduire sur le long terme les défaillances.

⁸ Une formalisation est développée par Aoki [1984] autour de la « coordination horizontale ».

L'apprentissage est bien un « détournement de production » permettant d'innover. La qualification également : elle suppose de soustraire au contingent des heures directement productives des temps de « non-travail productif », qui conditionnent la création de valeur⁹.

2 Statut salarial et pouvoir de valorisation par le travail

La dernière étape consiste à repérer le montage politique qui octroie un pouvoir de valorisation aux travailleurs : le statut salarial, et plus particulièrement le droit du travail.

Le statut salarial est rattaché à un mode de valorisation (des biens et du travail) ancré dans l'activité productive. Il ne prend corps que si l'entreprise est un dispositif de valorisation du travail au moins partiellement autonome de l'institution de valorisation dans laquelle seuls les consommateurs ont le pouvoir de valorisation (le marché). C'est bien avec le développement de la grande entreprise industrielle que le droit du travail a émergé, reformulant complètement le « louage de service » du code civil. Mais une objection vient immédiatement. On considère en général que le statut salarial est une protection en contrepartie de l'état de subordination. Loin de fonder le pouvoir de valorisation du salarié, il entérinerait l'exclusivité du pouvoir productif de l'entrepreneur, le compensant par une protection sociale du salarié. Il faudrait donc montrer, à rebours de cette approche, que le statut salarial (et en particulier le droit du travail) permet de « libérer » le travail, c'est-à-dire de le doter d'une autonomie dans la création de valeurs. Le statut salarial créerait une forme de citoyenneté ancrée dans l'activité productive, et non reportée dans le domaine social.

Ce qui a été dit sur les dispositifs socioéconomiques qui donnent une capacité de valorisation au travailleur va bien en ce sens. Le statut salarial permet de rompre le lien d'équivalence entre quantité de travail produite et rémunération, soit l'échange « synallagmatique » travail contre salaire. Il fonde ainsi l'autonomie du salarié, sa capacité d'exercer un pouvoir sur son propre travail, au lieu qu'il soit soumis aux contraintes de la production à court terme. Les possibilités de formation, de qualification sont étroitement liées au statut. La création de valeur par le travail est ainsi associée au statut de citoyenneté du travailleur. S'il ne fait que vendre un travail productif, le salarié ne peut créer de la valeur, il s'inscrit dans un processus de valorisation dirigé par d'autres (consommateur ou propriétaire des capitaux). La liberté dans le travail lui permet de se dégager des contraintes productives immédiates pour inventer de nouveaux modes productifs, créateurs de nouvelles valeurs. En général, on considère que le statut salarial reconnaît cette capacité politique du travailleur, mais sous des formes limitées. L'autonomie du salarié est recherchée hors espace productif : les prestations sociales, en rémunérant du non-travail, fondent la citoyenneté sociale du salarié.

Une approche renouvelée du droit du travail permet de mieux articuler statut salarial et liberté dans le travail. Alain Supiot [1994] identifie, dans cette perspective, deux tensions sur lesquelles repose le droit du travail : celle entre travail comme objet d'échange et lien statutaire ; et celle entre liberté inhérente au droit des contrats et subordination, inhérente au salariat.

Le travail comme objet d'échange est naturellement la représentation véhiculée par la théorie des marchés comme par la théorie des contrats. La tension vient du fait qu'il n'est pas possible de séparer le travail-objet de la personne du travailleur : l'objet du louage de service, point d'appui pour la définition contractualiste de la relation salariale, est en fin de compte la personne elle-même, son énergie physique et mentale, son réseau de relations etc. Le droit du

⁹ A la célèbre question *What do bosses do ?* posée par Marglin [1974], on peut répondre : en se libérant du travail productif, ils rendent possible l'innovation et donc la création de valeur. Mais il n'y a bien sûr aucune fatalité à cette division du travail, qui confinerait le plus grand nombre dans un travail d'exécution routinisé.

travail prend en compte cette tension, en articulant contrat et statut : le contrat intègre un statut. Le développement du droit du travail articulé au droit des obligations, mais en intégrant cette dimension statutaire, permet ainsi de protéger la personne du travailleur dans sa continuité, au-delà des prestations discontinues de travail. Cette prise en compte de la personne du travailleur se fait dans le droit par gradations successives : protection de l'intégrité physique du travailleur (hygiène et sécurité), de sa sécurité de subsistance dans la société (revenu minimum), de son identité collective (qualification qui lui confère une place dans la société) et individuelle (protection de son engagement personnel dans le travail).

La tension entre subordination et liberté est également au cœur de la relation salariale. On sait que la théorie économique des contrats la résout en contractualisant le lien de subordination, mais on sait aussi que cette solution n'en est pas une. Du fait de l'incertitude inhérente au déroulement temporel de la relation, le contrat de travail intègre nécessairement une relation hiérarchique non contractuelle, ce que développe le courant de l'économie des coûts de transaction, mais sans poser la question de l'amputation de la liberté individuelle du salarié qui en résulte. A. Supiot montre que cette tension est dépassée dans le droit du travail français par le passage au collectif : le statut collectif fait rentrer l'égalité concrète (prenant en compte les inégalités réelles entre employeur et salarié) dans l'égalité formelle du contrat. Ce montage s'appuie sur l'ordre public de protection dont est responsable l'Etat. Il restitue au salarié sa qualité de sujet libre, en lui donnant la « liberté individuelle d'agir collectivement » ([1994] p. 140). Cette articulation complexe entre contrat et statut a pour but de rééquilibrer le partage de la valeur ajoutée entre les deux parties, mais également d'approfondir les principes d'égalité et de liberté individuelles.

Soit le cas de protection de la liberté individuelle, qui apparaît comme le stade le plus avancé de la personnalisation de la relation de travail. De chose, le travail est saisi comme expression de la personne du salarié. Par ce même mouvement, le travail est également rattaché au bien produit. L'analyse « patrimoniale » du travail (objet passant d'un patrimoine à l'autre) exclut en effet de l'échange le bien produit : il reste toujours la propriété exclusive de l'employeur (même dans les formes de rémunération directement liées au produit, comme la rémunération à la pièce). Le salarié n'a aucun droit, ni sur l'objet, ni sur les méthodes, ni sur le résultat de son travail : il n'a droit qu'au salaire (c'est ce qui permet de distinguer le contrat de travail du contrat d'entreprise ou du travail indépendant). Par la personnalisation du travail, le bien produit devient une « œuvre » qui engage la personne du salarié. Il faut que le salarié apporte quelque chose de lui-même pour que le travail soit bien fait. En droit positif, cette forme du travail est traduite par : le caractère *intuitu personae* de la relation de travail ; l'exigence de bonne foi dans l'exécution du travail et de conscience professionnelle (*a contrario*, lorsqu'il fait le grève du zèle, le salarié se retire de son travail) ; les droits de propriété intellectuelle et artistique ou de propriété industrielle pour certaines innovations ; les clauses de conscience des journalistes ; le droit d'expression (« L'expression, c'est un peu l'invention du pauvre, du salarié ordinaire dont l'œuvre ne s'inscrit pas dans un brevet ou une création, où le droit reconnaît l'expression de sa personne », Supiot [1994] p. 102) ; le droit à une formation. La personnalisation du travail est croissante avec la qualification professionnelle : le salarié qualifié a une part de responsabilité dans la sécurité pour lui-même et ses collègues, il est tenu à une loyauté professionnelle, au-delà des strictes obligations contractuelles. Les nouvelles techniques de gestion (post-tayloriennes) tendent à renforcer la personnalisation de la relation salariale, afin d'obtenir un meilleur engagement du salarié dans son travail.

3 valeur-travail, exploitation, valeur ajoutée

Revenons, pour terminer, sur les théories de la valeur. L'approche suivie permet de réinterpréter l'opposition entre valeur-utilité et valeur-travail comme correspondant à des institutions alternatives de valorisation : respectivement par le marché des biens et par l'organisation productive. On peut également tenter de revisiter les notions d'exploitation et la distinction entre « travail vivant » et « travail mort ».

Une ressource est exploitée lorsqu'elle est mobilisée comme une chose. Le travail est exploité lorsqu'il ne donne aucune capacité propre de valorisation, sa finalité étant déterminée par d'autres acteurs. Dans l'approche néoclassique, personne en théorie ne détient ce pouvoir : la valorisation s'effectuerait par un processus neutre d'équilibrage des intérêts d'individus autonomes. L'approche institutionnaliste introduit au contraire un partage inégal de la capacité de valorisation.

Une véritable innovation consiste à créer une valeur qui n'a pas de valeur dans les institutions établies. La plus-value du travail provient de son caractère innovant, qui suppose une libération du travail au-delà de la seule possibilité de vendre sa force de travail sur le marché. Le travail n'est vraiment libre que s'il a la maîtrise de ses produits, et plus précisément la capacité de créer de nouvelles valeurs. N'est-ce pas une bonne façon de distinguer « travail vivant » et « travail mort » ? Cela suppose, comme nous l'avons vu, de s'extraire du travail directement productif pour établir de nouvelles valeurs : c'est donc le « non-travail productif » qui génère la création de valeur, par l'innovation qui rompt avec le « circuit ». Cette situation est courante dans les formes actuelles de travail, « post-tayloriennes ». L'autonomisation des opérateurs permet de dégager des capacités d'innovation, dont la rémunération n'est pas certaine, dans un contexte de chômage important. Pour engager le débat sur le caractère équitable de ces formes de rémunération, il faut sortir d'une conception suivant laquelle le salaire rémunère une certaine quantité de travail (un effort suivant l'expression des économistes) : le salarié innovant n'a rien à dire dans ce cadre, puisqu'il ne travaille pas plus.

Au-delà des dispositifs socioéconomiques qui équipent la capacité de valorisation du travail, celle-ci ne peut perdurer qu'à condition d'être soutenue par un pouvoir de valorisation octroyé au travail, en tension avec les pouvoirs de valorisation concurrents (en particulier ceux des consommateurs sur les marchés de biens, et ceux des détenteurs de capitaux sur les entreprises). De ce point de vue, l'évolution actuelle du statut salarial, avec le risque d'une remise en cause frontale du droit du travail, n'est pas de bonne augure.

Conclusion

Ce papier avait pour objectif de réintroduire les valeurs dans l'analyse économique. Bien sûr, il n'est pas question de revenir à l'hypothèse d'un principe général métaphysique soutenant les échanges. Nous introduisons des grandeurs construites collectivement et susceptibles d'évolutions. Cette démarche vise à mieux intégrer à la théorie des variables cruciales. Il s'agit en premier lieu des préférences individuelles, qui sont très généralement exogènes aux modèles (fondées sur des disciplines extérieures, la psychologie ou l'éthique), intégrées à la théorie par une démarche d'axiomatisation. Cette composante morale de la théorie est ainsi clivée de la théorie positive. Il s'agit en second lieu de variables « physiques » qui introduisent des grandeurs « naturelles » dans l'analyse. C'est le cas en particulier de l'économie de la qualité, qui a multiplié ce type de variables, la qualité étant le plus souvent considérée comme une grandeur « physique », dont la mesure relève des sciences de la nature. Plus profondément, « l'hypothèse de nomenclature » (Benetti, Cartelier [1980]) suppose

l'existence d'une liste de biens préalablement à tout échange. Ces variables sont en fait le rabatement sur des grandeurs psychologiques, éthiques ou naturelles de grandeurs qui résultent de processus de valorisation dont l'analyse économique doit mieux rendre compte.

L'analyse menée permet de définir trois types de conditions pour que l'on puisse parler de valeurs. En premier lieu, les valeurs doivent résulter d'une construction collective : ceci exclut aussi bien les préférences subjectives vues comme goûts, qui n'ont aucune dimension collective, que les grandeurs naturelles, qui n'ont aucune dimension sociale. Une classification collective d'emplois, pour prendre un exemple, relève bien par contre d'une telle notion. En second lieu, la notion de valeur comporte l'idée de pluralité et d'incommensurabilité entre des valeurs différentes. S'il y a un système de valeurs unique et cohérent, la notion de valeur perd de son intérêt : les grandeurs sont assimilables à des grandeurs naturelles. En troisième lieu, et ceci découle pour partie du point précédent, la notion de valeur suppose une certaine réflexivité dans le comportement des individus : on ne suit pas des valeurs de façon mécanique, et c'est évidemment encore plus vrai dans les moments de création de valeur.

Cette prise en compte des processus de valorisation dans l'analyse économique permet de renouer avec la racine politique de la discipline : les finalités individuelles et collectives sont réintroduites, au-delà d'une science de l'administration qui ne se préoccuperait que des moyens rationnels d'atteindre certaines fins données. Il en résulte une transformation en profondeur du mode d'analyse. Une conception mécaniste de l'économie met en scène des agents dotés de lois de comportement dans un système d'interdépendances qui se régule de façon automatique. La prise en compte des valeurs induit de la réflexivité dans les comportements et des tensions entre valeurs différentes. La question de la liberté, fondamentale pour l'économie politique, est ainsi réintroduite avec la notion de pouvoir de valorisation.

Références

AGLIETTA M., ORLEAN A., 2002, *La monnaie entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob

AGLIETTA M., REBERIOUX A., 2004, *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel

AKERLOF G.A., 1970, "The market for "lemons" : quality uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, 84, 3, pp. 488-500

AOKI M., 1986, "Horizontal vs Vertical Information Structure of the Firm", *American Economic Review*, 76 (5), p. 971-983.

BENETTI C., CARTELIER J., 1980, *Marchands, salariat et capitalistes*, Paris, Maspero

BESSIS F., CHASERANT C., FAVEREAU O., THEVENON O., 1996, « L'identité sociale de l'homo conventionalis », in *L'économie des conventions, méthodes et résultats* (sous la dir. de F. Eymard-Duvernay), Tome 1, Paris, La Découverte

BIONDI Y., 2005, « The firm as an entity: management, organisation, accounting », Paper numero 46, Università degli studi di Brescia

- BOLTANSKI L., THEVENOT L., 1991, *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris
- BOLTANSKI L., CHIAPELLO E., 1999, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard
- CARTELIER J., 1991, "Marx's theory of value, exchange and surplus value: a suggested reformulation", *Cambridge Journal of Economics*, 15, 257-269
- CHAMBERLIN E.H., 1953, *La théorie de la concurrence monopolistique*, Paris, trad. française, PUF.
- DESROSIERES A., 1993, *La politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, La découverte, Paris
- FAVEREAU O., 1993, "Règles, organisation et apprentissage collectif", *Analyse économique des conventions*, A. ORLEAN ed., PUF
- FAVEREAU O., 2004, « Trois considérations critiques sur les rapports entre l'éthique et la théorie économique », in *Ethiques d'aujourd'hui*, Séminaire 1 (M. Canto-Sperber dir.), Paris, PUF
- FORD H., 1925, *Ma vie et mon oeuvre*, Paris, Payot
- GADREY J., 2006, « Les conventions de richesse au cœur de la comptabilité nationale. Anciennes et nouvelles controverses. », in *L'économie des conventions, méthodes et résultats*, Tome 1 (sous la dir. de Eymard-Duvernay F.), Paris, La Découverte
- HIRSCHMAN A.O., 1986, *Vers une économie politique élargie*, Editions de Minuit, Paris
- LORDON F., ORLEAN A., 2006, « Genèse de l'état et genèse de la monnaie : le modèle de la potentia multitudinis », document de travail
- MARGLIN S.A., 1974, « What do bosses do ? », *Review of radical political economics*, 6:2, 60-112
- MARTIN B., 2005, *L'évaluation de la qualité sur le marché de l'art contemporain, le cas des jeunes artistes en voie d'insertion*, Thèse de sciences économiques, Université Paris X
- ORLEAN A., 1999, *Le pouvoir de la finance*, Paris, Editions Odile Jacob
- RAWLS J., 1987, *Théorie de la justice*, Paris, Seuil
- ROBE J.-P., 1999, *L'entreprise et le droit*, PUF collection « Que sais-je ? »
- ROT G., 2006, *Sociologie de l'atelier. Renault, le travail ouvrier et le sociologue*, Paris, Octares
- SEN A.K., 2000, *Repenser l'inégalité*, Paris, Seuil (traduit de: *Inequality Reexamined*, Oxford University Press, 1992)
- SEN A.K., 1993a, *Ethique et économie*, PUF, Paris
- SEN A.K., 1993b, "Capability and well-being", in M. Nussbaum and A. Sen (eds), *The quality of life*, Oxford, Clarendon Press, 30-66
- STIGLITZ J.E., 1987, "The causes and consequences of the dependence of quality on price", *Journal of Economic Literature*, 25, pp. 1-48
- SUPIOT A., 1994, *Critique du droit du travail*, Paris, PUF
- SWEDBERG R., 2006, "Quand la sociologie économique rencontre l'économie des conventions", in *L'économie des conventions, méthodes et résultats* (sous la dir. de F. Eymard-Duvernay), Tome 1, Paris, La Découverte

