



A la recherche d'une politique normative !

Michel Baupin

► To cite this version:

Michel Baupin. A la recherche d'une politique normative!. Journal national de la recherche en IUT, 2015. hal-01698465

HAL Id: hal-01698465

<https://normandie-univ.hal.science/hal-01698465>

Submitted on 1 Feb 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

A la recherche d'une politique normative !

Michel BAUPIN

- *MCF, section 6*
- Chercheur associé au NIMEC (Normandie Innovation Marché Entreprise Consommation) - IAE – Université de Caen Basse-Normandie
- *Secteur tertiaire*
- michel.baupin@unicaen.fr
- mbaupin@orange.fr

RÉSUMÉ.

Alors que l'on croyait à l'utilité décisionnelle des normes comptables obtenues selon des principes et des méthodes jugés les plus pertinents pour leurs utilisateurs dans le cadre d'une approche essentiellement normative de la comptabilité, les tests de cette utilité réalisés au cours de nombreuses études initiées par Beaver (1968) ainsi que par Ball et Brown (1968) montrèrent que la publication du résultat comptable traditionnel avait un effet très limité sur le comportement du marché financier, celui-ci ayant déjà anticipé les évolutions par d'autres canaux informationnels. Le problème de la nature de l'utilité des normes comptables comme éléments de base du système de production d'information financière était alors posé. Ce débat allait faire prendre conscience au public des problèmes beaucoup plus larges que constituent l'élaboration et la mise en application des normes, quels que soient leurs domaines respectifs que l'on peut ramener au nombre de quatre formant une tétra-normalisation (Savall et Zardet, 2010) : social, environnemental, financier et commercial. Cette prolifération normative est source de rigidités multiples pour les entreprises et d'incompréhension pour les citoyens qui les subissent ou qui se rebellent contre. Certains pensent même que, dans les domaines comptable et financier, les normes sont à l'origine des crises et que les sorties de celles-ci nécessitent d'en élaborer de nouvelles. Face aux contradictions qu'elles provoquent, nous développons dans cette communication l'idée qu'une étude critique de la norme nécessite de montrer qu'elle sert de guide à la mise en œuvre d'un construit social destiné à lutter contre la violence inhérente aux relations entre les personnes pour remplacer celle-ci par des échanges commerciaux. Elle renvoie à la construction d'un système normatif théorique par des lois d'organisation de la société qui sont extérieures à nous et vers lequel toutes les constructions sociales réelles devraient tendre. La Norme, en restant d'application générale, est ce qui a permis, au fil des siècles, à la vie tribale puis sociétale de perdurer et de se développer en s'adaptant à l'évolution de son environnement. En se transformant depuis quelques années en une addition de mesures ponctuelles prises au fur et à mesure qu'apparaissent des problèmes à résoudre, elle est devenue source d'incertitude qui entrave la liberté d'entreprendre et de rejet plus ou moins prononcé par manque de compréhension de l'objectif à atteindre de la part de ceux qui sont chargés de les appliquer.

MOTS-CLES : *normes, système normatifs, violence, crise, désir mimétique, bouc émissaire, Kula, Potlatch, échange, valeur.*

Introduction

L'information financière, en devenant un objet de débat public depuis une dizaine d'années, est fortement remise en question. Les crises que nous traversons depuis 2008 n'ont fait qu'accentuer la méfiance générale à l'encontre du monde de la finance dont la transformation des pratiques depuis le milieu des années 1970 dans les pays développés marque une mutation radicale du statut de l'entreprise dans l'économie de marché. L'entreprise, qui était considérée comme une émanation de ses propriétaires, est devenue une entité autonome indépendante de ceux-ci dont le rôle est ramené à celui de simples créanciers. C'est sur cette base que les normes comptables ont été réformées sous l'influence aux Etats-Unis du Financial Accounting Standards Board (FASB) et au plan international de l'International Accounting Standards Committee (IASC), consacrant la primauté d'une approche purement financière du fonctionnement de l'entreprise au détriment de l'approche économique traditionnelle. En cherchant à imposer comme évaluation comptable le prix instantané du marché¹, ces normes visent à privilégier une conception économique des actifs et des passifs de l'entreprise² à l'usage de l'investisseur boursier considéré comme le destinataire privilégié des informations comptables. L'objectif est de substituer l'évaluation en « juste valeur » à celle de « coût historique » critiqué, notamment lors de la crise boursière du début des années 2000, comme jouant un rôle pro-cyclique par la diffusion et l'amplification de la volatilité du marché dans toute l'économie. Mais cette critique peut aussi s'appliquer au rôle de la juste valeur dans la tempête financière qui agitait les marchés en 2008 (Haas³ 2011), ce que conteste d'ailleurs Hoogervorst⁴ (2011) qui estime que celle-ci n'est en rien responsable de la crise car, selon lui, « La volatilité n'a rien à voir avec la normalisation comptable ». Il apparaît à travers cet exemple que la normalisation comptable internationale entretient des relations étroites avec celle des marchés financiers, réagissant l'une sur l'autre.

Alors que les normes comptables n'intéressaient pas le grand public, les phénomènes sociaux tels que les licenciements, les fermetures d'usines, etc. les ont fait apparaître comme un enjeu économique majeur en tant que moyen de présentation de la création de richesses par les entreprises (Pigé et Paper, 2005). Il en est de même pour d'autres systèmes normatifs comme celui de la gouvernance et de la responsabilité sociale du secteur de la santé avec ceux d'implantation des médecins, d'équilibre financier de la Sécurité Sociale, de qualité et de sécurité du fonctionnement des structures de santé, etc. En suivant Savall et Zardet (2010), nous dirons que les systèmes normatifs, formalisés ou non, se contaminent les uns et les autres. Ils peuvent être regroupés en quatre pôles relativement stables dotés de forces d'attraction et de répulsion formant ce qu'ils appellent une tétra-normalisation⁵.

Si le mot « norme » vient du latin « norma » qui signifie « équerre » et « règle », c'est-à-dire un moyen considéré comme une règle à suivre permettant de différencier ce qui est « normal » de ce qui est « anormal », nous constatons que ce sens a fortement évolué au cours du temps⁶. C'est ce qu'exprime la définition proposée par l'Encyclopédie américaine (Péron, 2010) : « Une norme est un critère de référence qui permet d'approuver ou de désapprouver une entité ou un état de choses... Nos critères du bien et du mal, de la vérité et du mensonge,... sont autant de normes ». Comme l'indique le thème du

¹ Appelé « fair value » ou « valeur juste » ou encore « juste valeur » obtenue selon la règle : « marked to market », ce qui le détourne de son sens originel selon lequel une « valeur juste » correspondait à l'idée que l'on se faisait sur celle-ci selon que l'on en avait ou non « pour son argent ».

² Selon le principe : « Substance over form » donnant la primauté à la valeur économique des opérations sur leur valeur patrimoniale (prééminence de la réalité économique sur l'apparence même si la forme juridique exigerait un traitement différent).

³ Jérôme Haas est le Président de l'Autorité des Normes Comptables (ANC) en France.

⁴ Hans Hoogervorst est le Président actuel de l'International Accounting Standards Board (IASB).

⁵ Deux pôles constituent la partition de la dimension sociale de l'univers : les normes sociales et celles relatives à la qualité, la sécurité et l'environnement ; les deux autres pôles sont la déclinaison de la dimension économique : les normes comptables et financières d'une part et celles sur les échanges commerciaux d'autre part.

⁶ D'après le Robert, le verbe « normaliser » est utilisé à partir de 1923 alors que celui de « standardiser » date de 1915.

congrès sur « Les puissances de la norme » qui s'est déroulé à Orléans le 6 décembre 2013 : « parce qu'ils ont su séduire les instances à même de se saisir des rapports de pouvoir, de rationalisation et d'administration des hommes et des choses », la construction de systèmes normatifs sous-tend nécessairement des jugements de valeur et peut permettre d'expliquer l'histoire de la constitution des sociétés et des organisations par la manière « démocratique » dont ils sont établis. Autrement dit, une norme est un construit social qui ne peut se comprendre que dans le cadre des pratiques culturelles de la société dans laquelle elle a été produite. Un système de normes doit donc « dire » quelle est la réalité à retenir et comment celle-ci sera représentée⁷. Mais comme l'homme se caractérise par sa conscience de lui-même, il cherche toujours à construire une société qui, à ses yeux, soit la meilleure possible. De ce fait, devant toutes les façons normatives qui se présentent et qui sont retenues pour édifier la société humaine, nous nous posons la question de l'existence d'un système normatif capable d'organiser celle-ci afin qu'elle soit plus facile à diriger et plus rebelle aux formes arbitraires ou despotiques du pouvoir. Dans la mesure où une norme est un instrument conçu pour induire un comportement, cela revient à nous demander quel est son statut dans la construction des sciences humaines et sociales. Ces dernières doivent-elles être normatives en disant ce qu'il faut faire et / ou explicatives en disant pourquoi nous agissons comme nous le faisons ?

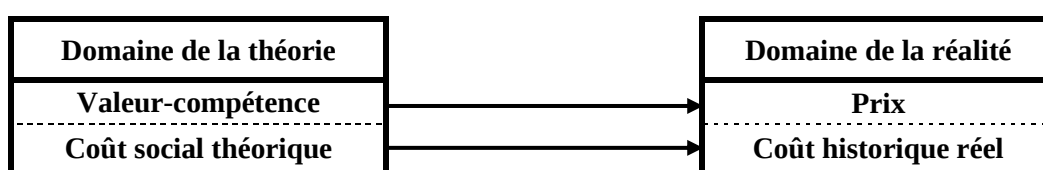
Pour répondre à cette question, nous formulons l'idée que l'organisation des sociétés humaines doit être le reflet de lois s'exprimant à travers la culture⁸ mais devant relever d'un ordre naturel de relations nécessaires et intelligibles régissant tous les phénomènes que nous observons. Cette hypothèse d'un ordre préexistant à l'établissement de toute société revient à considérer, selon la tradition platonicienne et celle instaurée par Montesquieu (1748), que les idées qui organisent une société humaine existent indépendamment de nous et dérivent de la nature des choses, c'est-à-dire qu'elles sont transcendantes à l'homme individuel et existent avant lui. La connaissance que produisons alors se veut être l'image objective d'une réalité qui nous est extérieure et non celle subjective d'une interprétation ou d'une construction que nous pourrions en faire. C'est cette indépendance de l'objet observé par rapport à notre attitude observante qui nous permet de nous prévaloir de ce principe d'objectivité selon lequel notre observation du phénomène ne modifie pas sa nature. Ainsi, nous proposons d'identifier les règles universelles et *a-historiques* relevant de l'ordre naturel et existant en dehors de nous mais faisant partie, en tant qu'éléments dans la nature, de notre inconscient collectif. Pour cela, notre raisonnement s'inscrit dans la logique et s'applique sur un champ homogène de concepts que nous ne confondons pas avec leur expression réelle dans l'histoire. C'est à cette condition que nous concevons les sciences humaines comme « normatives conditionnelles », c'est-à-dire que l'aspect normatif prend tout son sens à la condition que la pratique soit sensiblement conforme à la théorie. Bien sûr, nous ne prétendons pas fournir une explication du fonctionnement réel des sociétés. Ces « normes conditionnelles » que nous proposons ne servent qu'à indiquer si ce fonctionnement reste dans une voie acceptable au regard de l'ordre naturel qui devrait prévaloir à leur construction. S'inscrivant dans la logique et non dans l'histoire, nous n'avons pas à nous préoccuper du « réalisme » des hypothèses que nous formulons sur le comportement des acteurs sociaux, la subjectivité des parties prenantes ne s'exprimant pas dans la théorie.

Nous prendrons comme exemple de notre propos la norme définissant l'évaluation comptable. Elle nécessite le recours au « prix » qui appartient à la réalité puisqu'il résulte d'un équilibre entre le montant minimum inférieur qu'accepterait l'offreur pour vendre et celui maximum supérieur d'acquisition pour

⁷ Par exemple, les normes comptables comportent des conventions, des principes, des règles, des méthodes intégrés dans un référentiel comptable. Pour être applicable, ce référentiel doit être lui-même intégré au sein d'un droit comptable.

⁸ Comme toutes les espèces, nous vivons dans la nature et, de ce fait, nous sommes soumis à ses lois. Les relations de domination naturelles qui régissent le fonctionnement des autres espèces disparaissant au fur et à mesure que nous avons pris conscience de nous-mêmes au cours des siècles, nous avons dû inventer des règles sociales et culturelles adaptant les lois naturelles pour limiter notre capacité à nous auto-détruire. L'histoire nous montre que nous avons parfois développé des formes culturelles qui ne s'inscrivent pas dans l'ordre naturel, provoquant des crises. C'est dans le respect de cet ordre naturel que nous inscrivons notre concept de « norme ».

l'acheteur. Le prix de vente sera un montant intermédiaire entre les deux dont l'accord par les coéchangistes est une condition juridique nécessaire à la réalisation de la vente. Mais pour expliquer comment se forment et se structurent les prix sur les marchés, nous avons recours à l'idée abstraite de « valeur » qui s'inscrit, elle, dans le domaine théorique conceptuel relevant de l'ordre naturel. Nous voulons ainsi éviter l'erreur que nous semble faire Littleton (1953) lorsqu'il évoque l'opposition entre la valeur de marché et le coût historique ce qui l'amène à confondre le concept de valeur avec la réalité du prix sur le marché, le coût historique étant lui-même évalué monétairement. Ce glissement sémantique de la valeur au prix nuit à la compréhension des phénomènes que nous voulons expliquer. C'est pourquoi nous avons introduit, dans notre champ théorique et non dans le domaine de la réalité, le concept de « valeur-compétence » que nous développerons au 2^{ème} paragraphe à partir de la page 9 et qui ne doit pas être considéré comme un prix mais comme un coût social théorique dépendant, pour chaque produit fabriqué et vendu, de l'état de développement scientifique et économique de la société.



Pour développer notre propos, nous proposons dans une première partie de montrer qu'une authentique politique normative n'est pas de prendre des mesures ponctuelles pour obtenir des résultats immédiats mais de prendre des décisions d'application générale qui permettent à chacun de trouver des principes pouvant servir de guides. Pour définir les conditions d'existence d'une politique normative, nous allons mobiliser la grille de lecture proposée par R. Girard sur la relation entre la violence et le sacré.

Dans une deuxième partie, nous construirons un système normatif théorique fondé sur l'acte d'échange entre deux personnes et devant servir de cadre aux normes réelles en éliminant de notre réflexion les variables qui dépendent de la volonté des hommes afin de garantir son objectivité et sa rationalité. Pour cela, nous nous placerons après l'acte d'échange qui constitue un critère opérationnel de distinction entre celui qui le prépare, c'est-à-dire « l'entrepreneur », et celui qui est chargé de l'expliquer, en l'occurrence le « chercheur » en gestion. En effet, ce dernier doit fournir à l'entrepreneur une explication cohérente, non pas de ce qu'il aurait dû faire concernant l'échange, mais des conséquences possibles de ce qu'il fait. Pour cela, il ne peut que se situer « après » que l'échange ait eu lieu et, de ce fait, constater des phénomènes tels que l'existence ou non d'un profit, ce qui lui permettra ensuite d'expliquer à quelles conditions celui-ci apparaît et se développe, ce qui n'est pas possible à l'entrepreneur pour qui l'échange n'a pas encore eu lieu. Par contre, nous pensons que lorsque le chercheur se place du point de vue de l'entrepreneur, donc avant l'acte d'échange, il ne peut que constater les phénomènes psychologiques qui conditionnent le comportement de celui-ci mais il ne peut pas expliquer objectivement ce qui va se passer au moment futur de l'échange. En conséquence, en se situant après, il n'a pas à se préoccuper en priorité des motivations et des comportements de celui qu'il envisage d'aider. Cette distinction entre « l'avant » et « l'après » de l'échange permet de considérer que tout ce qui est réalisé « avant » ne peut être fondé que sur des « construits sociaux » qui varient d'un pays à l'autre. Il en est ainsi des normalisations comptables nationales mais aussi de l'éthique entrepreneuriale, du management et de la gestion. Il nous semble donc que ce n'est qu'en observant « après » que l'on peut participer à la construction des sciences de gestion à travers l'explication des systèmes normatifs et de leurs proliférations.

1^{ère} partie - Les normes sont des construits sociaux qui ne devraient pas proliférer

Le comportement humain, au même titre que celui des animaux, présente une dimension imitative, c'est-à-dire un besoin d'imiter son semblable. De nos jours, les neurophysiologues abondent dans ce sens lorsqu'ils prouvent de manière expérimentale que le cerveau humain est une vaste machine à imiter. Cette « mimésis⁹ » est inscrite biologiquement dans le phénomène de la néoténie¹⁰ permettant la croissance post-natale du cerveau qui est considéré comme le moteur de l'évolution. Plus le système nerveux et cérébral se complexifie, plus il y a de possibilités d'imitation et d'apprentissage. Konrad Lorenz (1954)¹¹ relie la néoténie humaine à la curiosité et à l'ouverture au monde qui font de l'homme un être non spécialisé. La mimésis lui est indispensable pour qu'il puisse vivre en société car elle lui permet d'apprendre à s'intégrer dans une culture¹².

Pour Girard (1972), le désir mimétique d'appropriation qui caractérise le comportement humain, aussi loin que l'on remonte dans le temps, peut dégénérer en violence collective capable de détruire la société¹³. On arrive ici au fameux cauchemar de Hobbes (1651) : « la guerre de tous contre tous » provenant du fait que plus le désir simultané de deux personnes pour un même objet est fort, qu'il s'agisse de territoires, d'aliments ou de n'importe quoi dans tous les autres domaines de la vie sociale comme dans celui de la vie intellectuelle, plus l'antagonisme entre elles se développe au point d'oublier l'objet de la querelle. A partir de ce moment là, ils deviennent par la symétrie de leurs comportements des doubles l'un de l'autre et comme c'est l'antagonisme entre eux qui perdure, celui-ci peut prendre à partie d'autres personnes, répandant ainsi la violence entre elles de façon endémique¹⁴.

Cette rivalité mimétique d'appropriation s'observe aussi chez les animaux, notamment chez les primates non humains, mais il y a un moment où, dans leurs espèces, jouent des « dominance patterns »¹⁵ qui constituent un frein inné à la violence¹⁶, certains rivaux abandonnant la partie en acceptant d'être dominés par un autre. Par contre, au fur et à mesure qu'ils prenaient conscience d'eux-mêmes et développaient leur égo, les hommes ont perdu les freins régulateurs innés des « dominance patterns » et se sont trouvés devant le souci majeur¹⁷ de devoir réprimer les modalités de la rivalité mimétique. Selon Girard, pour régler ce problème, il a fallu qu'intervienne un autre principe d'auto-régulation qui, ne pouvant se fonder sur des comportements naturels, n'a pu l'être que sur des pratiques sociales. **La solution a été de remplacer les freins naturels instinctuels par des freins sociaux culturels chargés de mettre en échec la violence en la réglementant au moyen de normes.** Toute existence sociale serait impossible si la violence inhérente au comportement humain ne se résolvait pas à travers un ordre culturel. D'où la substitution nécessaire de la Culture à la Nature propre à l'espèce humaine et la place très particulière de celle-ci dans l'histoire de l'évolution, l'homme se réappropriant le monde par la parole, la croyance

⁹ Mimésis est un mot Grec, utilisé par Platon et Aristote, signifiant « imitation » et donnant naissance à l'adjectif « mimétique ».

¹⁰ Néoténie provient de la juxtaposition du préfixe « neo », signifiant nouveau, et du grec « teinein », signifiant étendre.

¹¹ Konrad Lorenz prix Nobel de physiologie ou médecine en 1973.

¹² L'analyse du problème que posent les enfants sauvages par leur incapacité à se socialiser montre à contrario que l'homme ne peut déployer ses qualités que dans un groupe social après en avoir acquis les traits de fonctionnement par un mimétisme d'apprentissage.

¹³ A la différence des besoins instinctuels des animaux qui nécessitent des objets précis pour être satisfaits, les désirs humains n'ont pas d'objet prédéterminé¹³, ils sont mimétiques. Ils peuvent varier à l'infini parce qu'ils s'enracinent, non dans les objets ou en nous-mêmes, mais dans un tiers dont on imite le désir. Il suffit qu'un individu servant de modèle montre à un autre un objet à désirer, soit parce qu'il le possède déjà, soit parce qu'il veut le posséder, pour que, par mimésis d'appropriation, ce dernier se comportant en imitateur éprouve le désir de l'obtenir (Girard, 1961).

¹⁴ Le volume des aventures d'Astérix : « Le combat des chefs » de Goscinny et Uderzo (1966) est révélateur de ce phénomène.

¹⁵ « Dominance patterns » que l'on peut traduire par « rapports de domination ».

¹⁶ Chez les singes bonobos apparaissent des tensions aux moments des repas, « des tensions concernant la nourriture plutôt qu'à la nourriture elle-même » écrit De Waal (1989) qui précise : « Initialement, c'est l'individu le plus dominant du groupe qui réclame la nourriture, les autres s'assemblent autour de lui pour obtenir leur part. Ils rapprochent leur visage de celui du dominant, suivant de près la consommation de chaque feuille. Ils peuvent tellement s'absorber dans ce spectacle qu'ils finissent par imiter les mouvements de mastication du dominant... »

¹⁷ C'est aussi le cas dans les sociétés animales qui ont résolu le problème par l'instauration des « dominance patterns ».

symbolique, la « création prothétique »¹⁸ et la normalisation des comportements, c'est-à-dire par la technique. La culture n'a réussi à utiliser l'appropriation mimétique pour réguler la violence que lorsque les représentants de la fonction chargés d'organiser le Sacré ont choisi une victime présentée comme « l'Autre, l'étranger, l'ennemi, le différent », le bouc émissaire représentant le symbole de tout ce qui cause la violence. Sur lui se trouve projetée celle de la communauté qui s'apaisera lorsqu'ils le sacrifieront, soit en le chassant, soit en le tuant. Son sacrifice constitue le dernier moment de la violence qui joue une fonction utilitaire cathartique en ramenant le calme et la paix indispensables à la vie sociale. Quelle que soit la société, le sacrifice permet le passage du désordre à l'ordre. Il est décrit métaphoriquement dans le « mythe » qui est un récit d'origine, d'abord oral puis écrit, qui raconte l'affrontement primordial entre la « nature » soumise aux désirs instinctuels de chaque individu dont l'animalité se trouve amplifiée par son mimétisme d'appropriation et la « culture » soumise à la rationalité et à la collectivité. C'est la violence dissimulée par des mythes qui est la base de toute culture, de toute société. Les résultats actuels des recherches archéologiques vont dans le sens de ces propositions de Girard sur la substitution du fait naturel fondé sur des relations de domination entre les individus par le fait culturel chargé de mettre en œuvre les lois naturelles pour organiser et réguler le fonctionnement des groupes humains.

A partir du sacrifice d'une victime personnifiant la violence indifférenciatrice, la culture établit des « différences » linguistiques, morales et sociales tout en définissant par les lois et les interdits qui constituent autant de normes disant ce qu'il faut faire ou non pour permettre aux hommes de survivre tout en régulant leur violence. **Celles-ci prolifèrent car l'exclusion du bouc émissaire apporte un apaisement qui n'est pas définitif et qui ne produit pas une réconciliation durable.** Les mécanismes qui ont présidé au surgissement de la violence sont toujours présents et, plus le temps passe, plus la violence mimétique qui menace la cohésion de la société, réclame de nouvelles victimes. Pour limiter au maximum leur déclenchement, la violence sera canalisée vers l'extérieur de la communauté par le phénomène des rites par lesquels le groupe cherche le soulagement en essayant de déclencher le mécanisme qui l'a jadis réconcilié¹⁹. De la reproduction de l'exclusion de la victime naissent les interdits concernant tous les objets qui peuvent servir de prétexte à la rivalité mimétique²⁰ et qui, avec les rites, constituent autant de systèmes de normes donnant naissance à une communauté hiérarchique formant les bases de toute culture humaine. Le premier grand interdit sans lequel aucun ordre social ne peut exister fut certainement « tu ne tueras pas ton semblable ».

Ces normes furent l'objet d'un certain nombre d'écrits par les rois-prêtres ou les souverains, d'autant plus nécessaires qu'avec le développement accéléré des échanges et des villes à partir de la période d'Uruk, des Etats sont nés. Il a fallu alors mettre en place des règles organisant la vie de la cité et décourageant, si possible, les individus de s'approprier par la violence des biens ne leur appartenant pas pour cause de mécontentement sur les conditions des contrats. **Les Sumériens et les Babyloniens ont été les précurseurs en matière d'écriture et de normalisation portant sur l'échange destiné à se substituer à la violence.** L'écrit le plus célèbre est certainement le Code de Hammurabi (vers 1750 avant J. C.) que l'on peut considérer, par son mode de création partant du « terrain », comme étant le premier processus de construction sociale d'une norme sollicitée par la base et non pas imposée par le roi au sommet. Il renferme des textes précieux sur la tenue légale des opérations réalisées et sur les rapports qui unissaient les groupes sociaux, la famille, l'armée, la vie religieuse et la vie économique en ayant toujours trait à des situations très précises concernant les vols, les prêts, les honoraires, les contrats, les fermages, les

¹⁸ L'expression « création prothétique » est utilisée pour désigner la technique qui permet à l'homme de se créer des « prothèses » capables de l'aider dans la mise en œuvre de ses activités.

¹⁹ On retrouve dans le Carnaval tous les éléments de la crise mimétique : l'indifférenciation par les masques, le dévouement par la fête, la transgression des normes conventionnelles. A la fin, on brûle « Carnaval ». La « victime » ayant été sacrifiée, tout rentre dans l'ordre.

²⁰ Ce qui permet de comprendre pourquoi certains interdits sont prononcés alors qu'ils pourraient sembler insensés, comme celui portant sur les jumeaux qui doivent être tués ou exclus de la tribu dès qu'ils naissent.

débiteurs insolvables, les esclaves fugitifs, le statut de la femme... Il constitua le premier système normatif connu qui ne répondait pas à l'acception legaliste du droit comme dans le cas du Code civil français, mais correspondait plutôt au droit jurisprudentiel car il recensait, sous une forme impersonnelle, les décisions de justice du roi fixant différentes règles de la vie courante. Par cette méthode, beaucoup plus efficace que la procédure lourde et contraignante de la codification, Hammurabi rendait ses décisions « selon le décret du roi » qui apparaissait comme une disposition normative que les juges décidaient d'appliquer aux parties et qui s'imposait à eux. Cette règle devint une norme à partir du moment où elle fut invoquée et rendue opposable par les juges. Elle constitua en même temps une forme de motivation des sentences dont le contenu était précisé. La mention du « décret du roi » représentait ainsi la norme à laquelle les parties choisissaient de se soumettre.

De nos jours, si la norme est établie « démocratiquement » comme résultat d'une négociation collégiale faisant suite à des procédures d'enquête pour avis, son processus d'élaboration est toujours sensiblement le même qu'il y a quatre mille ans. La convergence vers la notion de norme se fait encore par consensus successifs qui relèvent de savoir-faire particuliers comme de compétences précises. Autrement dit, comme au temps de Hammurabi ou, plus tard, de Darius 1^{er}, une norme apparaît bien comme un construit social jouant un rôle disciplinaire de contrôle des comportements qui se comprend dans le cadre des pratiques culturelles de la société dans laquelle elle a été produite.

En structurant ainsi les pratiques sociales, la norme permet à la société de fonctionner en tant qu'unité autonome parce qu'elle rendit visible son unité sociale. A ce titre, les travaux des anthropologues comme Testart (1982) montrent que le mode de vie inégalitaire qui se met progressivement en place un peu avant le Néolithique va inciter les hommes des tribus concernées à quitter leurs abris temporaires pour bâtir les premiers villages au bord des lacs et des rivières en tentant de transformer la nature pour mieux en contrôler les ressources et améliorer leur sécurité alimentaire par le stockage. En permettant de nourrir une population beaucoup plus importante que ne le faisaient les tribus égalitaires nomades de chasseurs cueilleurs, leur production agricole va accélérer leur développement, les villages devenant progressivement des petites villes. Leur sédentarisation plus ou moins longue au cours de l'année va favoriser en interne des comportements fondés sur une volonté d'appropriation par certains de ce que possédaient les autres. Ce qui est vrai en interne l'est aussi lors des rencontres inter-tribus qui débouchent en général sur une multiplication de nouveaux conflits principalement générés, là aussi, par cette volonté d'appropriation. Pour ces raisons, dès que les notions associées de richesse, d'accumulation et de propriété ont commencé à se développer dans ces tribus, les hommes ont écrit des normes mettant en place des mécanismes fondés sur la codification des liens sociaux entre leurs membres, notamment par le contrôle de ce qui était possédé et échangé. Nous retrouvons ici les normes portant sur les conditions de l'échange comme bases de tout système normatif. Ainsi, l'homme croit désirer librement, en termes d'intention et de valeurs, alors qu'il n'est que le jeu d'un mécanisme qu'il méconnaît : désir mimétique, désignation d'un bouc émissaire, mécanisme victimaire de résolution de conflit, construction et développement de systèmes normatifs de comportement. L'ordre social ainsi normalisé se trouve fondé sur la différence qui devrait permettre de respecter l'égo de chacun à tenir sa place et à jouer son rôle dans la société. C'est quand ces rôles sont bouleversés qu'apparaît la crise. De ce fait, l'unité formelle des normes, qu'il s'agisse des interdits ou des rites, repose sur l'absence de différence, toujours perçue comme terrifiante. La teneur anti-mimétique de toutes les normes constitue un principe fondamental de lutte contre la violence acquisitive.

Cette théorie de Girard a ceci de paradoxal qu'elle prétend se fonder sur des faits dont le caractère empirique n'est pas vérifiable empiriquement. On ne peut accéder à ces faits qu'à travers les textes sur lesquels il travaille. Or, ceux-ci ne fournissent que des témoignages indirects, mutilés, déformés. La théorie de la victime émissaire prétend ainsi découvrir l'événement qui constitue l'objet direct ou indirect de toute herméneutique rituelle et culturelle. Pour cette raison, elle est sujette à certaines critiques dont celle d'être une théorie « infalsifiable » au sens de Popper et comme elle paraît difficile à réfuter, ce ne

serait pas une théorie mais un postulat. Par ailleurs, d'une manière beaucoup plus caustique et violente dans les mots utilisés, René Pommier (2010) met face à face les élucubrations de Girard et les textes qui lui servent de démonstrations en étant sidéré du degré auquel celui-ci extrapole, transforme, invente des éléments et passe sous silence tous ceux qui invalident son interprétation. Pour Pommier, le principe de Girard est celui de la Nouvelle Critique : les auteurs ne comprennent pas le véritable sens de leurs propres œuvres, ce privilège étant réservé aux tenants de ladite Nouvelle Critique. On retrouve chez Girard un défaut, poussé à l'extrême, qui caractérise bon nombre de philosophes : la généralisation abusive et même délirante de quelques idées.

Face à ces critiques, nous considérons que si l'œuvre de Girard est troublante, elle est néanmoins intéressante autant par la thèse centrale qu'elle propose (désir mimétique, bouc émissaire, crise sacrificielle et sacrifice) qui nous semble pertinente comme clé de lecture pour notre société comme pour le monde de l'entreprise que par sa thématique sous-jacente de « réciprocité » qui serait à explorer en sciences humaines et en sciences de gestion. De plus, la concordance entre les études de Girard et les découvertes scientifiques des chercheurs en psychologie clinique comme Andrew Meltzoff et des neurologues comme Vittorio Gallese rapportées par le Dr. Scott R. Garrels (2004) nous permet de retenir cette relation entre la Violence et le Sacré pour proposer une explication de l'émergence, dans la réalité du vécu quotidien des populations, des normes comme construits sociaux et de leur prolifération à tous les domaines de la vie sociale. A partir de cette proposition, nous allons présenter dans le paragraphe suivant un cadre théorique « normatif conditionnel », c'est-à-dire explicatif de cette prolifération et indiquant, de manière normative, vers quoi toutes les normes devraient tendre. Pour cela, nous allons partir de ce qui est à l'origine de cette extension normative, à savoir la prise de conscience des notions de richesse, d'accumulation et de propriété, toutes issues du développement des échanges comme norme des liens sociaux pouvant réguler la violence qui naît du désir mimétique de vouloir s'approprier ce que possède l'autre. Pour être efficace, l'échange fut d'abord structuré en réseaux sous forme d'obligations réciproques impératives pour les participants à la Kula et au potlatch, étudiées respectivement par Malinowski (1922) et par Boas (1921).

2^{ème} partie - Proposition d'un système normatif théorique

Pour limiter le champ d'action de l'intérêt personnel, la vie sociale a conçu l'acte d'échange comme devant tendre vers une relation d'égalité. En effet, dès qu'un contractant peut recevoir durablement plus par les pratiques qu'il met en œuvre que ce que l'échange doit lui accorder, c'est que celui-ci est mal organisé car il autorise à une situation de monopole de perdurer. Cette relation d'égalité a nécessité l'utilisation de nombres et de normes définissant ceux-ci pour en mesurer les termes. Le concept de valeur permet alors de comprendre que toute transaction, souvent inégalitaire dans la réalité, doit tendre dans le domaine théorique vers un échange devant se faire « valeur pour valeur », ce qui constitue une des normes fondamentales de régulation sociale de la violence.

Le concept de valeur que nous proposons ici est celui de « valeur compétence » que nous avons forgé en partant de la définition de la valeur en fonction du temps de travail qui en a été donnée par les fondateurs de l'économie mais en la précisant par la notion de compétence : dans une société donnée, à chaque instant, le temps de travail nécessaire pour produire les biens est fonction du niveau de compétence qu'elle a atteint, ce qui revient à dire que la valeur compétence est un construit social prenant la forme d'un coût social théorique correspondant au niveau de compétence qu'à chaque état donné de la technique et de la science, la société accepte en moyenne de dépenser sous forme de temps de travail pour produire, stocker et distribuer tel bien ou tel service. Si nous privilégions ainsi la compétence, c'est parce que le développement de l'automatisation des processus de production et celui de la société toute entière

sur les nouvelles technologies informatiques réclame de la part des salariés et des citoyens une capacité suffisante à l'abstraction des outils utilisés qui ne relève pas du travail fourni en tant que dépense d'énergie comme c'était le cas il y a deux siècles.

Nous dirons ainsi que dans le champ théorique un bien ou un service A est le « produit d'une structure de compétence SCA » dont la valeur VA est à comparer avec celle VB du « produit d'une structure de compétence SCB » d'un bien ou d'un service B. Ces valeurs VA et VB prennent existence dans la réalité à travers les prix PA et PB qui les expriment sur le marché. Si celui-ci fonctionne dans de bonnes conditions de concurrence, l'échelle des prix, PB relativement à PA, devrait être le reflet de l'échelle des valeurs, VB par rapport à VA. Dans ces conditions, le coût historique réel qui est mesuré par la somme des prix des éléments qui le composent est alors l'expression du coût social théorique que nous avons évoqué ci-dessus. Nous parlons de structure de compétence car nous associons dans la production de biens et services, les produits accumulés de la compétence ancienne utilisée pour produire le capital technique qui sera utilisé dans l'acte de fabrication et les produits de la compétence nouvelle nécessaire à mettre en œuvre sur les machines pour obtenir ces biens et ces services nouveaux. C'est ce qu'exprime de manière simplifiée notre petit schéma présenté page 5.

Ce concept de valeur que nous proposons est différent de celui conçu par les classiques, les marxistes et les néoclassiques. Les classiques comme les marxistes font de la valeur une grandeur qui trouve son intelligibilité hors de l'échange dans telle quantité de travail ou de force de travail selon les cas et considérés comme des attributs des produits. Les néo-classiques, sur la base de l'utilité et non plus du travail, font aussi de celle-ci un attribut des produits. Nous concevons la valeur comme un simple nombre inscriptible dans un compte et dont la notion de compétence qui permet d'expliquer les échanges ne sera jamais un attribut du produit. Nous postulons simplement que la valeur que nous définissons ne sert qu'à comparer les produits entre eux de manière à en tirer des rapports d'échange qui n'ont aucune existence réelle. Autrement dit, il y a des produits offerts et demandés sur le marché dont les rapports d'échange ne proviennent pas de leur nature mais de la comparaison de leurs valeurs, celles-ci s'exprimant dans la réalité à travers leurs prix représentés un autre produit appelé « monnaie ». Il pourrait être alors tentant de confondre la valeur avec cette monnaie comme l'a fait Marx en disant que la valeur, en devenant du capital subissant des changements continuels d'aspects et de grandeur, doit posséder une forme propre au moyen de laquelle son identité puisse être constatée. Et cette forme propre, elle ne la possède que dans l'argent. Ce serait donc sous la forme d'argent que le capital serait apparu dans l'histoire au 16^{ème} siècle selon Marx qui voit dans celui-ci une valeur d'échange avant d'y voir une valeur d'usage, ce qui semble laisser entendre que cette valeur d'échange puisse exister de manière indépendante alors qu'il lui faut toujours comme support une valeur d'usage pour apparaître. Là encore, nous n'épouserons pas cette thèse empirique de Marx faisant de l'argent l'expression de la valeur d'échange car nous voulons déployer notre raisonnement dans un champ homogène qui ne mélange pas le concept de valeur qui n'est qu'une idée avec la réalité historique de cet instrument créé par l'homme qu'est l'argent. Si l'apparition de la monnaie est un événement que l'on peut dater dans l'histoire, la valeur d'échange est un concept qui n'a, de par sa nature, aucune existence historique.

Nous sommes parfaitement conscient que sous sa forme de construit social, le coût ne peut pas faire l'objet d'une mesure directe tant que l'on n'a pas défini l'unité de mesure de la compétence. C'est pourquoi, par exemple, de nombreux chercheurs en comptabilité raisonnent sur la base du coût historique monétaire et non sur celle de son interprétation sociale, ce qui les amène à le confondre avec la valeur avec comme conséquence, nous semble-t-il, l'impossibilité d'utiliser la valeur définie dans la théorie pour ordonner les phénomènes réels exprimés à travers les prix. Nous pensons que ce n'est pas la mesure de la compétence qui importe prioritairement pour pouvoir utiliser ce concept car notre raisonnement se fonde sur la valeur relative des biens et des services les uns par rapport aux autres et non sur leur valeur absolue. Sous cet aspect, l'échelle des prix donnée par un marché fonctionnant dans de bonnes conditions de concurrence constitue une approximation acceptable et suffisante de l'échelle des valeurs. Par ailleurs,

tant que la stabilité des pratiques sociales entraînait comme conséquence une correspondance permanente entre l'échelle des prix et celle des coûts, le concept de valeur-compétence pouvait ne pas être mesuré.

Notre conception de la valeur est donc idéelle et s'appuie sur la compétence que requièrent la production et la vente d'une richesse économique. Ainsi, deux richesses économiques qui nécessitent la même structure de compétences pour être produites et mises sur le marché ont la même valeur d'échange, c'est-à-dire dans la réalité sensiblement le même prix²¹. De plus, si A est le produit d'une structure de compétence SCA et que celle-ci s'améliore dans le temps en permettant de créer deux A là où on n'en créait qu'un, la valeur compétence unitaire théorique de A par rapport à celle d'un autre produit B dont la technologie de fabrication est restée inchangée va être divisée par deux et il en sera de même du prix sur le marché si celui-ci fonctionne dans de bonnes conditions de concurrence. En conséquence, pour reproduire la valeur-compétence théorique initiale, il faudra produire deux A, ce qui sera bénéfique à la société toute entière qui sera devenue deux fois plus riche en produit A. Mais le progrès technique se diffusant dans toutes les branches d'activité, il arrivera un moment où on fabriquera aussi deux fois plus d'objets dans celles-ci, ce qui rétablira l'égalité entre la valeur-compétence théorique d'un A et celle d'un B.

Cette relation d'égalité de valeurs entre les co-échangistes est d'autant plus exigée qu'« il ne saurait y avoir de vie sociale sans échange social ; il n'y aurait pas davantage d'échanges sans égalité, ni d'égalité sans commune mesure. » (Aristote, 2008). En effet, la violence ayant pour origine le désir mimétique d'appropriation de ce que possède l'autre, si les deux personnes s'échangent des valeurs égales, chacune d'elles satisfait son désir d'avoir ce que possède l'autre et comme aucune des deux n'est lésée, la violence n'a plus lieu d'être. De plus, en postulant cette égalité des valeurs échangées, nous dotons notre théorie d'un principe explicatif permanent quel que soit le moment que l'on considère dans l'histoire. Nous allons présenter celle-ci en distinguant l'échange instantané (a) de celui différé dans le temps (b).

- a) La Kula illustre bien le mécanisme de l'échange instantané dans le temps. Elle est une institution située aux îles Trobriand à l'est de la Nouvelle-Guinée caractérisée par un double cercle de transactions rituelles dont l'étude a fait la célébrité de Malinowski (1922). Elle s'effectue entre une vingtaine d'archipels disposés en larges cercles constituant un circuit fermé. Sur chaque île, un nombre plus ou moins restreint d'individus y participe périodiquement, mais non régulièrement, l'enjeu principal étant d'acquérir prestige social et renommée en se liant de façon statutaire et durable à des partenaires reconnus comme prestigieux. Ce lien social est un échange, aux règles complexes fixées et réglées par un ensemble de conventions et de principes traditionnels constituant autant de normes comportementales, entre deux sortes d'articles et deux seulement, confectionnés à partir de coquillages servant de monnaie en forme de colliers appelés « soulava » circulant dans le sens des aiguilles d'une montre et de bracelets appelés « mwali » circulant dans l'autre sens²². Les habitants de toute la région sont incités à entreprendre des voyages périlleux pour les obtenir, l'échange ayant lieu lorsqu'ils se rencontrent au cours de leur circuit. L'étude de cet échange montre qu'il ne concerne pas des biens économiques de première nécessité tels que la nourriture puisque chaque Trobriandais possède et cultive ses champs, pas plus que la terre puisque celle-ci n'est pas à vendre. Les soulavas et les mwalis ne sont recherchés et échangés que pour la gloire que leur obtention procure à celui qui respecte les normes très précises cérémonielles et symboliques définissant les détails des transactions par lesquels chaque coéchangistes reçoit autant qu'il donne. Cette caractéristique permet d'interpréter la Kula comme un système d'échange de biens, valeur pour valeur, se réalisant sous une forme pacifique qui interdit la rivalité, le combat et la

²¹ La pratique de la Kula que nous présentons dans le paragraphe a) correspond à ce mécanisme.

²² En réalité, parallèlement au système Kula et en même temps que lui, existe le « gimwali » qui est une forme de marché dans laquelle le marchandage et la recherche du gain ne sont pas exclus. Sous son couvert, les individus s'adonnent au commerce normal, troquant d'une île à l'autre de multiples marchandises.

destruction²³. L'échange, une fois réalisé, ne clôture pas les « rapports Kula » car la règle est : « une fois dans la Kula, toujours dans la Kula », ce qui laisserait supposer que ces biens n'en sortent jamais²⁴. En réalité, des normes d'utilisation très strictes offrent la possibilité de pouvoir les échanger, parfois de manière spectaculaire en masse et qualité, contre d'autres biens en dehors de la Kula. La condition de cette utilisation est que soient réglées toutes les dettes de celui qui veut les sortir, notamment celles concernant les dommages et les torts qu'il a pu causer dans la tribu. Ainsi, les soulavas et les mwalis permettent d'acheter des objets chargés de symboles et recouverts de prestige parce qu'ils figurent sur des listes traditionnelles comprenant, outre de la nourriture et des objets courants, des canoës ou des herminettes en pierre polie, etc., dont le type et la quantité sont stipulés par les coutumes et la culture des Trobriandais, encore qu'ils puissent faire l'objet de négociations. Et ces biens ne peuvent servir exclusivement que comme moyens de paiement de redevances sociales impératives revêtant la forme de prestations matrimoniales²⁵ à la famille d'une fiancée convoitée et même, parfois, après le mariage en imposant par exemple au futur mari de subvenir aux besoins alimentaires de sa belle-famille (Testart, 2005). En effet, selon les codes sociaux des Trobriandais, un homme ne peut avoir une place dans la société qu'en étant marié et, pour lui, se marier coûte très cher, les biens qu'il apporte constituant la contre-partie prestigieuse de l'épouse qu'il reçoit en échange. Ce ne sont pas des dons²⁶ mais le « prix de la fiancée » tel que celui-ci est décrit depuis toujours par l'anthropologie sociale. A l'échange s'ajoute donc l'importance de l'alliance politico-familiale et du lien social qui est ainsi créé. Les liens de ce type qui s'attachent à partir de la richesse matérielle ne sont pas, eux, d'essence parentale même s'ils peuvent impliquer pères, mères, fils, frères ou oncles et cousins. La capacité à acquitter ces fameuses redevances détermine le creusement d'un clivage entre les riches qui peuvent le faire et les pauvres qui ne le peuvent pas. En même temps, cette situation offre l'occasion aux riches d'avancer aux pauvres le montant de ces obligations sociales. Ce n'est donc pas l'accumulation de biens utiles à la satisfaction des besoins vitaux fondamentaux des personnes qui constitue la richesse à l'origine de clivages sociaux entre les Trobriandais. Les biens qui forment la richesse dont il s'agit « *ne sont pas indispensables pour assurer la nourriture quotidienne* », écrit Testart (2005) et même s'ils peuvent parfois servir à cet effet, ils ne figurent pas dans la richesse en question avec cette valeur d'usage. En ce sens, ces biens représentent une « innovation » historique par les tribus inégalitaires dont les Trobriandais font partie. Les échanges entre les individus à travers la Kula constituent une institution extrêmement vaste et compliquée mais très bien réglée qui englobe toutes sortes d'activités réagissant les uns sur les autres et unissant de façon étroite un nombre considérable de tribus au point de constituer un seul tout organique alors que, souvent, elles ne parlent pas la même langue et n'ont pas la même culture. Et cet ensemble compliqué échappe totalement à l'entendement de ceux qui le font vivre car ils n'ont aucune conscience des lignes directrices de l'une quelconque de leurs structures sociales. Ils savent pourquoi ils le font ce qu'ils font, mais la manière dont la Kula, en tant que vaste institution sociale organisée, existe et

²³ Au cours de la Kula, il arrive que certains individus enfreignent les règles en volant par exemple, mais, le, plus souvent, ils s'y conforment, non pas seulement par crainte du châtiement ou par « inertie mentale », mais surtout à cause du réseau d'obligations et de servitudes réciproques où ils se trouvent enserrés et dont une certaine « élasticité » leur permet pourtant de réaliser leurs ambitions personnelles.

²⁴ Si c'était le cas, les soulavas et les mwalis ne permettraient pas aux partenaires de tirer une quelconque satisfaction dans l'échange conformément au modèle de l'homo œconomicus.

²⁵ Pour Testart (2005), dans la grande majorité des groupements humains anté-étatiques où existe cette richesse, la principale redevance sociale due revêt la forme de prestations matrimoniales.

²⁶ Il en va différemment pour les altermondialistes et pour Karl Polanyi (1944, édition de 1983) pour qui la Kula est une économie fondée sur le don à l'opposé d'une économie marchande qui fait apparaître le marché comme une institution artificielle, un désencastrement de l'économie hors des règles sociales, culturelles et politiques qui régissent traditionnellement la production et l'échange. Ils dénoncent l'extension de la marchandisation en regrettant l'extinction de cette réciprocité qu'elle introduit dans les rapports humains [...] la production et la distribution des biens n'étant plus sous le contrôle de la population, ni sous celui du politique et du social comme dans les sociétés traditionnelles, mais apparaissant aux mains d'intérêts privés en concurrence.

fonctionne collectivement dépasse leur compréhension. La trame même de leur entreprise échappe à leur esprit. La Kula ne prend sens pour eux que dans la mesure où ils se rendent compte qu'ils concourent à sa réalisation, c'est-à-dire au maintien du réseau d'obligations réciproques qui les unit tous. Pour cela, la Kula remplit différentes fonctions essentielles dans les sociétés trobriandaises en socialisant les individus, en maintenant la paix intertribale, en incitant à aller vers les autres tribus, en animant la vie quotidienne et en répondant au besoin organique d'institutions qui émanent de chaque individu. Ces données ne valent pas seulement pour les Trobriandais : sous des formes différentes et parfois avec d'autres biens, elles valent également pour maints peuples de Mélanésie, d'Asie du Sud-Est, d'Afrique ou d'Amérique. Il apparaît ainsi que l'échange est une institution présente chez tous les peuples comme expression d'une structure mentale universelle et souvent inconsciente dont les pratiques reposent sur la norme « valeur pour valeur » vers laquelle doit tendre sa réalisation.

Ces mécanismes d'échanges instantanés sont simples à montrer lorsque, comme nous l'avons déjà indiqué dans l'introduction, nous nous plaçons après l'acte d'échange en construisant le bilan ordinaire de celui-ci pour chaque coéchangiste. De plus, cela nous permet de dire que la valeur trouve son origine, non pas avant mais au moment où il se produit quand la vente se réalise. En effet, aucune entreprise n'a jamais, à proprement parler, créé de la valeur puisque le prix qui l'exprime n'est qu'un nombre enregistré dans un compte après qu'une vente ait eu lieu.

Nous supposons d'abord la création d'une entreprise A au moyen d'un capital dont la valeur est celle d'un produit de structure de compétence SC(1) représentée par une somme de N € :

Bilan de l'entreprise A à un instant t			
Actif		Passif	
Trésorerie	N €	Capital	Valeur d'un produit de structure de compétence SC(1)

Au moyen d'une structure de compétence identique SC(1) représentée par une somme de N €, une entreprise B construit une machine :

Bilan de l'entreprise B à un instant t			
Actif		Passif	
Machine	N €	Capital	Valeur d'un produit de structure de compétence SC(1)

B accepte alors d'échanger sa machine contre la trésorerie que possède A. Le bilan comptable ordinaire de cet échange se présentera de la manière suivante :

Bilan de l'entreprise A après l'échange			
Actif		Passif	
Machine	N €	Capital	Droit sur l'actif composé d'une machine

Bilan de l'entreprise B après l'échange			
Actif		Passif	
Trésorerie	N €	Capital	Valeur d'un produit de structure de compétence SC(1)

Ces deux derniers bilans ne reflètent qu'une partie de la réalité de l'échange. En effet, il a fallu constituer ces capitaux qui ont été utilisés pour fabriquer une machine ou obtenir une trésorerie de

N €. Dès que l'entreprise A mettra en marche sa machine pour produire un bien « pA », elle engagera son capital correspondant dans un échange différé dans le temps qui sera dénoué lorsque tous les produits fabriqués auront été vendus. Nous allons maintenant voir ce qui se passe lors d'un échange différé dans le temps à partir de la notion de « potlatch » mise en évidence par Boas.

- b) L'échange différé dans le temps est illustré par le potlatch mis en évidence par Boas (1898, 1921) qui constate que chez les Indiens Kwakiutl de l'île de Vancouver²⁷ de grandes fêtes rituelles entre clans rivaux étaient régulièrement organisées sous la forme d'un somptueux festin pendant lequel avaient lieu d'importantes distributions de cadeaux. Chaque fête constituait un « potlatch », la personne qui invitait étant en même temps le donateur de cadeaux, les invités en étant les donataires. Le potlatch était préparé au moins un an à l'avance par le chef donateur qui incitait ses subalternes et sa famille mais aussi, parfois, la tribu tout entière, à stocker des quantités énormes de nourriture et à rassembler diverses sortes d'objets utiles et précieux, les plus prestigieux étant de grands ouvrages de cuivre blasonné dont la valeur égalait celle de dizaines de couvertures²⁸. A l'apogée de la cérémonie, il arrivait que le donateur saisisse un ou plusieurs de ses boucliers en cuivre et les précipite à la mer pour manifester à la foule des Indiens son profond dédain des richesses matérielles. Cette fastueuse manifestation recelait en fait un dangereux piège : le chef invité et son clan savaient qu'au bout d'une période ils devraient rendre l'équivalent de tout ce qu'ils avaient reçu ce jour là, la coutume voulant que les cadeaux donnés en retour soient plus prestigieux et de plus haute valeur que ceux initialement reçus. Si tel n'est pas le cas, le nouvel invitant donateur et son clan perdaient honneur et prestige²⁹. Ainsi, les chefs de clan, tour à tour, rivalisaient entre eux dans l'étalage de leur richesse et de leur générosité en cherchant en réalité, par l'affichage de celles-ci, à ruiner et écraser leur rival ou, s'il avait su répondre au défi lancé, à entrer avec lui dans une relation d'alliance et d'amitié. Le potlatch était un moyen de promotion sociale pour celui qui donnait les cadeaux mais aussi, quand la valeur de ceux-ci était suffisante, d'enrichissement pour celui qui les recevait. Un chef ne pouvait donc accéder au pouvoir politique que s'il était très généreux. Ce qui comptait, ce n'était pas ce qu'il avait, c'était ce qu'il donnait qui devait être supérieur à ce qu'il avait reçu. Si nécessaire, il devait être prêt à tout donner, à ne plus rien garder pour lui. Ainsi, la règle de l'excès du cadeau en retour sur celui de départ, c'est-à-dire du profit, était une pièce cruciale d'un système de régulation des rapports entre richesse économique et pouvoir politique. Puisque chacun donne plus que celui de qui il a reçu, le système tend structurellement à s'emballer dans la surenchère. Celui qui accèdera au pouvoir doit avoir écrasé tous les autres sous les assauts de ses cadeaux tout en risquant, en même temps, de devenir le plus pauvre. Il y a donc chez les Kwakiutl une limitation de la logique économique par le politique dont rend compte aussi Clastres (1974) pour les sociétés amazoniennes : « *Avarice et pouvoir sont incompatibles ; pour être chef il faut être généreux.* ». Le chef de clan qui se contenterait d'accumuler indéfiniment la richesse sans la distribuer sortirait complètement du jeu des rapports politiques, ce qui est peu concevable, la valeur d'un individu ne se mesurant pas par sa capacité à cumuler mais par celle à se séparer de ses richesses³⁰. A intervalles réguliers, l'institution du potlatch permet ainsi la redistribution des richesses, la re-crédation du lien social par la perpétuation d'une mémoire commune et en même temps la permutation des places : le plus riche devient pauvre

²⁷ L'île de Vancouver se situe au nord-ouest du Canada.

²⁸ La conception que se font les indiens de la valeur de leurs objets n'est pas la même que celle que nous nous faisons actuellement. C'est pourquoi les premiers colons européens ont pu considérablement spolier les indigènes qui pratiquaient le potlatch car ils échangeaient de l'or contre de la bimbeloterie qui, pour ces derniers, avaient valeur de potlatch.

²⁹ Le surintendant Fouquet voulant surpasser les fastes de Louis XIV en sût quelque chose.

³⁰ Dans les sociétés à potlatch, ce n'est pas la puissance économique qui permet d'accéder au pouvoir politique. Le potlatch place ainsi une limite à l'accumulation indéfinie des richesses aux mains de quelques-uns et au développement des inégalités économiques.

mais gagne le prestige alors que les pauvres s'enrichissent des dons mais leur honneur et leur prestige sont remis en question par l'assaut de générosité qui les met au défi. Pour justifier cette pratique du supplément de valeur à apporter qui semble avoir la force quasi-contraindante d'une règle d'un potlatch à l'autre, Boas (1897) fournit les premières observations ethnographiques et d'abondants matériaux réunis surtout par l'intermédiaire de Hunt³¹ qui lui permirent de dire que : « Le principe sous-jacent est celui du placement à intérêt de biens ». Cette hypothèse provoqua chez ses confrères des discussions très critiques qui ont bien été synthétisées par Maunier (1924-1925). Celui-ci reproche principalement à Boas dans son analogie entre le potlatch et notre système de crédit le fait que, dans ce dernier, les intérêts payés sont fonction du temps. Ils sont proportionnels à la durée écoulée entre le moment de l'emprunt et celui de son remboursement. Cette critique est très intéressante car elle renvoie, non pas à la pratique du potlatch, mais à notre mode de pensée actuel qui conçoit le temps comme étant de « l'argent » afin de justifier que l'intérêt payé soit fonction de la durée de remboursement. Or, Boas a montré que les objets échangés passaient souvent par plusieurs potlatches, entre les mains de différents chefs et guerriers, ce qui favorisait, à chaque changement de propriétaire, le développement d'une mémoire commune dans tout le corps du groupe concerné. En ce sens, ils pouvaient être considérés comme la matérialisation du lien social unissant les membres de la société autour de ses mythes, de ses ancêtres, de ses valeurs et de ses croyances. Plus longue était leur histoire, plus prestigieux étaient leurs possesseurs et plus ils avaient de valeur dans le potlatch. Ainsi, les valeurs d'usage et d'échange de chaque objet étaient fonction de la totalité des rapports sociaux qui s'étaient noués par lui et autour de lui, les objets en cuivre étant les plus valorisés. C'est ce qu'expriment Godbout et Caillé (1992) lorsqu'ils disent que le cadeau est « toute prestation effectuée sans garantie de retour en vue de nourrir le bien social » dans laquelle les biens qui sont donnés ne prennent une valeur que parce qu'ils créent ou alimentent la relation interpersonnelle pouvant permettre à des rivaux de devenir des amis et des alliés. Nous déduisons de cette pratique que l'activité déployée pendant un certain temps permet de rassembler les biens qui ne sont pas consommés improductivement et qui seront « investis » au cours d'un potlatch mais que le surplus attendu de cet apport ne se matérialisera qu'au cours d'un potlatch ultérieur. Autrement dit, ce n'est pas la durée entre deux potlatches qui détermine le surplus à rendre mais la durée de constitution de ce qui est offert au cours d'un potlatch qui justifiera le surplus devant être rendu au potlatch suivant. Au-delà de son aspect cérémoniel, le potlatch apparaît comme un échange dont le dénouement est différé dans le temps. A ce titre, il doit être producteur d'un profit avec, au minimum, la conservation de la valeur de ce qui est échangé et qui s'est formée progressivement pendant le temps de constitution de l'épargne investie. **Ce profit minimum est l'élément central de l'échange lui-même et non une condition qui serait en dehors de celui-ci. Il résulte de l'égalité théorique des valeurs échangées.** En effet, pour pouvoir échanger un bien, il faut au préalable constituer l'épargne qui sera investie pour produire les biens constituant le profit. Celui-ci est donc nécessaire pour que soit respectée l'égalité des valeurs échangées lorsque l'échange est différé dans le temps. A ce titre, le profit n'est pas autre chose que l'épargne considérée à un instant ultérieur dans la durée.

Les apports de Boas permettent de mettre en évidence que l'existence de ce profit est conditionnée par la mise en œuvre d'une structure de compétence nouvelle pour fabriquer le produit qui permettra d'engendrer la valeur du profit et sans lequel celui-ci ne pourra pas se matérialiser ni même l'échange se réaliser. La logique de la théorie comptable montre que le profit ne peut s'exprimer que dans un compte réel additif du passif puisqu'il représente la valeur nouvelle échangée contre l'épargne investie. Nous postulons que, logiquement, ce compte ne peut être que celui utilisé en comptabilité pour l'amortissement puisque c'est le seul dont le montant dépende de

³¹ G. Hunt est un Indien Kwakiutl formé par Boas aux techniques ethnographiques de l'époque (Boas et Hunt, 1921).

la durée de vie que l'on attribue aux investissements tout en étant intégré dans les capitaux propres. L'amortissement dont nous parlons ici n'est pas celui qui est actuellement utilisé en comptabilité. En effet, dans celle-ci, l'amortissement vise à représenter le coût d'utilisation de l'investissement, considéré en lui-même, pendant une période de durée déterminée, l'année par exemple, inférieure à la durée d'utilisation totale. Le but poursuivi est donc de faire supporter à une période, l'année par exemple, la totalité des frais de la période, afin de connaître le coût de revient complet de l'exploitation de la période considérée. Il s'agit donc d'un artifice destiné à pouvoir juger à court terme des éléments qui ne peuvent, de par leur nature même, s'envisager qu'à long terme. Autrement dit, on prétend donner un caractère « fini » au résultat d'un exercice, afin de lui attribuer une valeur absolue indépendamment des périodes antérieures et postérieures. Nous pensons qu'il s'agit là d'une pure vue de l'esprit, le problème de la gestion de l'entreprise ne consistant pas à « faire un bon exercice » mais à assurer une rentabilité continue : quelle signification peut-on donner au résultat d'exploitation d'un exercice obtenu par l'imputation d'un amortissement annuel, calculé par quelque méthode que ce soit, si « le reste à amortir » est manifestement trop élevé pour assurer la rentabilité des périodes à venir compte tenu, par exemple, de volumes d'activité insuffisants ou de la diminution des rentabilités unitaires de produits vendus ? Pour ces raisons, la pratique des amortissements des investissements est dangereuse, parce qu'ils donnent à penser que le résultat annuel obtenu a bien tenu compte de la charge *réelle* représentée par l'investissement, ce qui n'est pas le cas. Pour nous, l'amortissement fait exclusivement référence au profit moyen minimum qui s'échange dans le temps contre l'épargne investie.

Pour illustrer ces mécanismes, nous allons repartir, en le complétant, de l'exemple donné à la fin de paragraphe a) ci-dessus, page 13/22.

Ces mécanismes sont simples à montrer lorsque, comme nous l'avons déjà indiqué ci-dessus, nous nous plaçons après l'acte d'échange mais cette fois-ci en construisant le bilan complet de celui-ci pour chaque coéchangiste. La comptabilité montre bien alors que l'échange différé dans le temps doit être porteur d'un profit minimum qui se matérialisera dans la valeur d'un produit d'une structure de compétence SC(1). Autrement dit, l'échange économique complet entre A et B se traduira dans les comptes de A de la manière suivante :

Bilan économique complet de l'échange pour l'entreprise A			
Actif		Passif	
Machine	N €	Capital	Droit sur l'actif composé d'une machine
<i>Produit d'une structure de compétence SC(1)</i>	<i>N €</i>	<i>Profit potentiel</i>	Valeur d'une épargne représentant un produit de structure de compétence SC(1)
Total	2 N €	Total	Valeur d'un produit de structure de compétence 2 x SC(1)

Le bilan complet de l'échange pour B sera symétrique de celui de A :

Bilan économique complet de l'échange pour l'entreprise B			
Actif		Passif	
Trésorerie	N €	Capital	Droit sur l'actif composé de N €
<i>Produit d'une structure de compétence SC(1)</i>	<i>N €</i>	<i>Profit potentiel</i>	Valeur d'une épargne représentant un produit de structure de compétence SC(1)
Total	2 N €	Total	Valeur d'un produit de structure de compétence 2 x SC(1)

Cette construction théorique va nous aider à comprendre ce qu'est un échange dans la réalité où il serait dangereux que A et B tiennent une comptabilité « complète » de l'échange comme celle que nous venons de présenter. Par exemple, l'entreprise A vient de

prendre possession de sa machine et ce n'est qu'après l'avoir utilisée pour produire et vendre qu'elle constatera l'existence du profit et son niveau s'il existe.

Le principe de prudence exige qu'elle ne comptabilise pas ce profit potentiel. Mais cette situation est différente pour le chercheur qui se place après l'acte d'échange en observant celui-ci sans y prendre part. Au contraire, il est sollicité pour le décrire dans sa totalité afin de pouvoir expliquer au chef d'entreprise ce qui risque de se produire. Dans la réalité, l'entreprise A va commencer par dégager le résultat de l'exploitation de sa machine en dressant, par exemple, le tableau suivant :

Compte de résultat de l'entreprise A après avoir vendus les produits fabriqués avec la machine B			
Charges		Produits	
Coûts historiques des facteurs consommés	N €	Produit des ventes	2N €
Profit moyen minimum = dotation aux amortissements	N €		
TOTAL	2N €	TOTAL	2N €

A ce compte de résultat correspondra, par exemple, le bilan suivant (en supposant la machine hors d'usage et mise au rebut) :

Bilan de l'entreprise A après avoir vendus les produits fabriqués avec la machine B			
Actif		Passif	
Créances sur les clients	0,5N €	Capital = droit sur l'actif= Valeur d'un produit de structure de compétence SC(1)	N €
Trésorerie	1,5N €	Profit moyen minimum = amortissement	N €
TOTAL	2 N €	TOTAL	2 N €

Comme nous pouvons le constater, la comptabilité met en évidence la manière dont la valeur se reproduit (dans notre exemple, à l'identique) dans le temps grâce à l'existence du profit qui est l'objet de l'acte d'échange.

Mais il est possible aussi que la vente de ses produits soit plus favorable à l'entreprise A parce qu'elle possède un avantage concurrentiel sur ses concurrents lui permettant de vendre sa production, non pas 2N € mais 2,5N €. Dans ce cas, le compte de résultat se présentera de la manière suivante :

Compte de résultat de l'entreprise A après avoir vendus les produits fabriqués avec la machine B			
Charges		Produits	
Coûts historiques des facteurs consommés	N €	Produit des ventes	2,5N €
<i>Profit moyen minimum = dotation aux amortissements</i>	N €		
Résultat bénéficiaire = rente « commerciale » réelle	0,5N €		
TOTAL	2,5N €	TOTAL	2,5N €

A ce compte de résultat correspondra le bilan :

Bilan de l'entreprise A après avoir vendus les produits fabriqués avec la machine B			
Actif		Passif	
Créances sur les clients (0,5x2,5/2)	0,625N €	Capital = droit sur l'actif= Valeur d'un produit de structure de compétence SC(1)	N €
Trésorerie	1,875N €	<i>Profit moyen minimum = amortissement</i>	<i>N €</i>
		Résultat comptable = Rente commerciale réelle	0,5N €
TOTAL	2,5 N €	TOTAL	2,5 N €

Nous voyons apparaître un surplus de 0,5 € par rapport à la situation antérieure qui n'est pas autre chose qu'une rente pour l'entreprise A. En effet, le profit que nous interprétons théoriquement comme étant la contre-partie d'un échange différé dans le temps avec une épargne investie est l'objet même de l'échange. Si le profit « réel » est supérieur à ce profit théorique, la différence entre les deux nécessite l'utilisation d'un autre mot pour bien les distinguer l'un de l'autre et qui n'est autre que celui de « rente ». Ainsi, le surplus dégagé dans un échange doit comprendre au minimum le profit pour qu'il n'y ait pas de perte de richesses et peut-être une rente. Cette rente ne peut pas se justifier par la théorie de la valeur-compétence puisqu'elle est « hors échange », celui-ci ne concernant, stricto sensu, que l'épargne investie et le profit qu'elle doit rapporter. Elle se justifie par le fait que l'entreprise qui l'a perçoit est en mesure de vendre son produit un prix plus élevé que celui qui permettrait de refléter exactement sa valeur-compétence. Cette rente existe réellement et est de nature « commerciale » puisqu'elle est relative à l'échange des produits fabriqués et vendus sur le marché par l'entreprise A. Plus son niveau est élevé plus elle constituera un signe de bonne santé de l'entreprise (si nous ne sommes pas en situation de comptabilité créative) et plus elle donnera confiance aux investisseurs. Mais comme elle est hors échange, il n'y a aucune raison pour qu'elle soit appropriée en totalité par les investisseurs. Ainsi, l'application des normes comptables traduisent parfaitement le fonctionnement social du marché qui doit être imparfait pour dégager des rentes susceptibles d'attirer des capitaux nouveaux.

Ce raisonnement n'est possible que parce que nous avons valorisé les éléments de l'actif et du passif au coût historique qui fournit la base de calcul par rapport à laquelle la transmission de la valeur dans le temps pourra être mise en évidence. Par ailleurs, si l'entreprise A veut distribuer la rente dégagée, elle le pourra parce que celle-ci est « réelle ». Par contre, si nous changeons de normes d'évaluation comptable des actifs et des passifs, notamment financiers, en utilisant la juste valeur correspondant à leur prix de marché lorsque celui-ci est efficient et, donc, à leur valeur fondamentale, comme le préconisent les normes internationales IAS/IFRS dans la mouvance des normes américaines US GAAP, nous verrons apparaître au bilan une perte ou une rente « financière ». Par exemple, si nous supposons l'existence d'une plus-value potentielle de 1,5 € sur des actions que l'entreprise A possède sur une autre entreprise, nous obtiendrons le bilan suivant :

Bilan de l'entreprise A après avoir vendus les produits fabriqués avec la machine B			
Actif		Passif	
Créances sur les clients (0,5x2,5/2)	0,625N €	Capital = droit sur l'actif= Valeur d'un produit de structure de compétence SC(1)	N €
Trésorerie réelle	1,875N €	<i>Profit moyen minimum = amortissement</i>	<i>N €</i>
		Résultat comptable = Rente commerciale réelle	0,5N €
Ecart sur actifs financiers	1,5 €	Rente financière potentielle	1,5 €
TOTAL	4 N €	TOTAL	4 N €

Nous voyons apparaître au bilan une rente « financière » correspondant à la plus-value potentielle qui serait générée si les actifs et les passifs étaient vendus sur le marché.

Nous voyons sur ce bilan que cette rente financière ne correspond à aucun produit de structure de compétence SC(?) puisqu'elle a pour origine l'activité spéculative de certains opérateurs. Elle n'a aucune consistance réelle or, telle qu'elle apparaît dans le bilan, elle est susceptible d'être distribuée, ce qui ne va pas sans poser des problèmes éventuellement de trésorerie à l'entreprise considérée dans son rôle économique et commercial. C'est un abus de langage que de parler de création de valeur dans la mesure où aucune valeur n'est réellement créée et pourtant, c'est ce qu'expriment les normes comptables traditionnelles en usage dans les pays non anglo-saxons. Elle correspond simplement à la distribution d'un pouvoir d'achat sur les biens et services existants qu'elle n'a pas contribué, en général, à produire. Ce pouvoir d'achat considérable destiné à un petit groupe de personnes creuse les inégalités comme jamais ce fut le cas avant le début des années 1980. Le jeu de bascule entre ceux qui profitent de ce pouvoir d'achat supplémentaire et les autres qui ne perçoivent pratiquement rien de plus s'opère essentiellement via l'inflation du prix d'achat et de la location de l'immobilier. Enfin, nous pouvons constater que l'existence de cette rente financière potentielle est une incitation permanente à utiliser la trésorerie pour racheter les actions de la société qui porte juridiquement l'entreprise afin que l'augmentation de la demande fasse augmenter le cours et que la diminution du nombre d'actions en fasse augmenter le dividende. Or, la trésorerie serait plus judicieusement utilisée à investir pour créer des richesses et des emplois.

Du point de vue théorique que nous avons adopté sur la valeur-compétence, cette rente financière potentielle qui s'assimile à une valeur actionnariale permet d'augmenter le RoE (return on equity) qui mesure la rentabilité des fonds propres en étant formé par l'addition du dividende et des plus-values annuelles des titres tels qu'ils apparaissent au bilan. Or, le RoE peut durablement augmenter beaucoup plus vite que la rentabilité économique proprement dite en jouant sur le levier d'endettement qui correspond au ratio des dettes ramenées aux fonds propres, dans la mesure où le taux d'intérêt des prêts est inférieur au taux de rentabilité exigé des investisseurs. Certains d'entre eux très puissants sur les marchés, les fonds de pension notamment, profitèrent de la globalisation des marchés monétaires et financiers à partir du milieu des années 1990 pour provoquer sur les places financières du monde entier l'hégémonie de la valeur actionnariale, celle-ci ayant besoin de la juste valeur et de la comptabilité associée pour pouvoir s'octroyer des plus-values spéculatives considérables. Les normes comptables exprimant l'échange valeur pour valeur qui fonde une organisation de la société cherchant à évacuer la violence par l'échange n'ont plus été respectées avec toutes les conséquences sociales en matière de faillites d'entreprises et de restructuration de certaines autres que l'on a pu constater depuis cette période.

A travers la Kula et le potlatch, nous venons de proposer une théorie des systèmes normatifs fondés sur des normes comptables dont l'objet de faire tendre les échanges économiques valeur pour valeur pour pouvoir réguler la violence née de la volonté d'appropriation mimétique des participants. Cependant, dans la réalité, chaque participant, qu'il soit personne physique ou morale, cherchera plus ou moins à tourner à son avantage la règle d'égalité des valeurs dans l'échange. Cela peut avoir un effet bénéfique quand se trouve ainsi favorisée la mobilité des capitaux d'un secteur d'activité à un autre mais, pour éviter qu'un des participants puisse bloquer le développement du secteur en empêchant la concurrence de s'exprimer³², le respect des normes définies pour faire tendre l'échange valeur pour valeur doit permettre de mettre en échec cette situation.

³² C'est ce que Microsoft a fait entre les années 1980 et 2005 pour garder le monopole sur les marchés des systèmes d'exploitation et des logiciels.

Conclusion

Après avoir montré dans la première partie comment se constituent dans la réalité les systèmes de normes pour réguler la violence née du désir mimétique d'appropriation, nous avons supposé dans la deuxième partie qu'il existait des lois extérieures à nous, *a-historiques* et universelles, pour nous guider dans l'organisation de la vie sociale. Nous n'avons pas retenu une posture empirique, plus conforme à la tradition aristotélicienne, qui veut que les règles qui nous élaborons aient leur origine dans la seule nature humaine entendue comme essence de l'homme capable de les construire par les expériences qu'il mène. Trois raisons motivent notre refus d'adopter cette démarche expérimentale et constructiviste des phénomènes normatifs voulant que les idées que nous utilisons soient des réalités tangibles auxquelles nous participons pour en tirer des idées générales.

- 1) En sciences sociales, au fur et à mesure que les données propres au temps de l'expérimentation s'évanouissent, nous risquons de perdre le contact avec le réel et de ne plus raisonner dans un champ homogène.
- 2) Si la statistique sur laquelle s'appuie la démarche empirique semble être une méthode utilisable pour révéler le fait normatif, la multiplicité des facteurs non retenus peut entraîner la confusion d'une coïncidence avec un déterminisme. Cette démarche appelée « positive » à tort selon nous, élaborée par J. N. Keynes (1891) et reprise par M. Friedman (1953) et l'École de Chicago peut éventuellement expliquer un phénomène à un instant donné contingent, c'est-à-dire peut produire de l'idéologie et non des éléments qui ne peuvent être reconnus comme scientifiques que s'ils sont permanents dans le temps.
- 3) La normalisation ayant comme point de départ de rendre compte de la régulation de la violence à travers les échanges que nous engageons, pour pouvoir constituer un raisonnement scientifique, il nous faut analyser le contenu de l'échange, analyse qui ne peut être menée, comme nous l'avons déjà précisé, que si nous nous positionnons en dehors de l'échange sans y prendre part afin de l'examiner une fois qu'il est réalisé. Adopter l'attitude empirique consistant à nous placer avant cet acte d'échange reviendrait à nous mettre à la place de celui préparant l'échange sans savoir quel en sera le résultat. Nous serions alors obligés de construire celui-ci en l'organisant et le modelant selon notre propre grille d'interprétation au risque de perdre l'objectivité dont nous nous réclamons.

C'est au regard de ces trois limites que nous avons privilégié une critique positive de la norme mettant en œuvre une méthodologie interprétative à partir d'une herméneutique fondée sur les écrits des anthropologues. Nous avons inscrit notre raisonnement dans la logique s'appliquant sur un champ homogène de concepts qui garantissent que nous ne les confondons pas avec leur expression réelle dans l'histoire. De ce fait, nous supposons implicitement qu'il ne puisse exister qu'une seule théorie pour expliquer les phénomènes sociaux, théorie que nous avons appelée « normative conditionnelle » car l'explication que nous avons fournie repose sur l'écart existant entre la réalité et ce vers quoi celle-ci devrait tendre si la société fonctionnait dans la recherche de la limitation de la violence. La seule démarche scientifique qu'il nous semble possible d'adopter pour intégrer l'incertitude que présente l'avenir est de proposer une théorie qui permette d'éliminer les variables qui dépendent de notre volonté. C'est ce que nous avons fait en fondant nos propositions sur l'échange valeur pour valeur, qu'il soit instantané ou différé dans le temps et en nous plaçant comme observateur de l'échange réalisé et non comme protagoniste de l'échange à préparer. Nous avons ainsi pu montrer que si le profit revient en totalité aux apporteurs de capitaux, la rente qui est hors échange peut faire l'objet d'une distribution entre eux et les salariés qui ont aussi contribué à la constituer. C'est d'ailleurs le sens la loi de 1967 sur la Participation aux fruits de l'expansion des entreprises.

Nous avons développé des exemples qui nous ont permis de montrer comment appliquer nos propositions théoriques pour expliquer la formation de systèmes de normes constituant la tétra-normalisation quel que soit leur domaine d'application. Il en est ainsi des normes portant sur notre sécurité comme nous allons le montrer succinctement.

Le plus grand débat auquel nous sommes confrontés aujourd'hui est certainement de définir jusqu'où il convient de garantir la sécurité matérielle des individus. Nous ne pouvons le régler par des solutions uniques car il est formé par deux plans interférant entre eux et gouvernés par des principes contradictoires. D'un côté, il y a le plan de la production et de la vente des biens qui relèvent des normes concurrentielles de marchés permettant de tendre vers des échanges valeur pour valeur garantissant une relation d'égalité qui porte sur les produits dans la mesure où sont respectées les normes comptables traditionnelles. D'un autre côté, il y a le plan de l'utilisation d'une partie des richesses créées à des fins non directement productives comme la justice, l'enseignement, la santé, etc. qui devrait être fondée sur un rapport d'égalité entre les hommes. Ces deux domaines ne répondent pas aux mêmes normes d'organisation sociale.

Le premier portant sur la production devant tendre vers un échange valeur pour valeur sur le marché suppose que celui-ci soit aussi concurrentiel que possible, ce qui entraîne comme conséquence que ceux qui y participent ne soient pas « protégés ». L'intervention de l'État dans ce domaine n'est alors pas justifiée s'il s'agit de garantir le maintien de salariés dans leur emploi indépendamment de la performance de l'outil de production. Elle est justifiée, par contre, s'il s'agit de faire respecter la concurrence par l'interdiction de la non-limitation volontaire de l'offre quand celle-ci est rentable par les entreprises intervenant sur ce marché. L'avenir collectif de la société sera d'autant plus assuré si elle est organisée sur un principe de compétition, c'est-à-dire si chacun de ses membres est laissé dans une plus grande insécurité.

Le deuxième concerne la redistribution du surplus créé après reconstitution de tous les produits consommés dans le processus de production. Il relève d'une organisation sociale très différente puisque son objectif est de corriger l'inégalité qui résulte de la répartition des revenus, tout le monde devant normalement avoir droit à la même justice, aux mêmes soins, à la même éducation, etc. Or, pour un même niveau de richesses créées, cette redistribution sera d'autant plus élevée que la part consommée et reproduite aura été comprimée, ce qui n'est possible que par une réduction de la consommation. Notre proposition théorique montre ici que la croissance financée par le surplus créé serait d'autant plus forte que la consommation serait réduite, c'est-à-dire que celle-ci ne devrait pas être considérée comme le moteur de celle-là. Ainsi, il serait possible d'augmenter la sécurité de tous pour une redistribution accrue de la richesse créée, ce qui suppose, toutes choses égales par ailleurs, une réduction de la consommation... difficile à accepter comme le montre les réactions des populations des pays ayant mis actuellement en œuvre des politiques d'austérité. Nous pensons que la seule façon de régler ce dilemme entre l'insécurité de chacun et la sécurité de tous est de renouer avec l'application de normes qui permettent, une fois encore, de faire tendre sur le marché les échanges vers une égalité des valeurs échangées.

Bibliographie

- Aristote (2008), « *Ethique à Nicomaque* », Livre V : La vertu de justice, Chapitre 8 : La justice et la réciprocité Rôle économique de la monnaie, traduit par Richard Bodéüs, Hachette Livre, Livre de Poche, Classique, Paris.
- Ball et Brown (1968), « *Journal of Accounting Research* », University of Chicago Press, Chicago, Vol 6, n° 2.
- Beaver W. H. (1968), « *Information Content of Annual Earnings Announcements* », Journal of Accounting Research, University of Chicago Press, Chicago, Vol 6, n° 3.
- Boas F. (1921), « *Ethnology of the Kwakiutl* », Bureau of American Ethnology.
- Clastre P. (1974), « *La Société contre l'État* », Editions de Minuit, Paris, p. 28.
- Friedman M. (1953), « *Essays in Positive Economics* », University of Chicago Press, Chicago.
- Scott R. Garrels (2004), « *Imitation, Mirror Neurons, & Mimetics Desire : Convergent Support for the Work of Rene Girard* », Pasadena (California).
- Girard R. (1972), « *La violence et le sacré* », Grasset, Paris. L'ouvrage a été couronné par l'Académie Française (Fondation Broquette-Gonin) en mai 1973.
- Girard R. (1978), « *Des choses cachées depuis la fondation du monde* », avec Jean-Michel Oughourlian et Guy Lefort, Grasset, Paris.
- Godbout J. T. et Caille A. (1992), « *L'esprit du don* » Éditions La découverte, Paris et : Montréal : Boréal, Collection : Textes à l'appui / série anthropologie.
- Goscinnny R. et Uderzo A. (1966), « *Le combat des chefs* », Album n° 7, Hachette Livre, Paris.
- Haas J. (2011), « *Les comptes doivent s'ancrer dans ce qu'il y a de plus robuste* », entretien avec Marion Leblanc-Wohrer et Antoine Landrot à l'AGEFI le 15 septembre 2011.
- Hobbes T. (1651 édition de 2005), « *Léviathan. Traité de la matière, de la forme et du pouvoir ecclésiastique et civil* », version française sous le titre « *Léviathan* », Vrin, Paris).
- Hoogervorst H. (2011), « *La crise ravive le débat sur l'application des IFRS* », L'AGEFI Quotidien par Solenn Poullennec le 13/10/2011.
- Keynes J. N. (1891), « *The Scope and Method of Political Economy* », University of Cambridge, Cambridge.
- Lorenz K (1954), *Psychologie et phylogénèse* (publié en France au Points Seuil en 1970 dans « Trois essais sur le comportement humain »).
- Malinowski B. (1922), « *Les argonautes du Pacifique occidental* », Gallimard 1963, Paris, p. 139-141.
- Maunier R. (1924-1925), « *Recherches sur les échanges rituels en Afrique du Nord* », L'Année sociologique, Nouvelle série, tome II, pp. 11-97.
- Montesquieu (1748), « *De L'esprit des Lois* », Le Livre de Poche 1997, KERVIGNAC 56700.
- Péron M. (2010), « *Approche lexicographique de la notion de norme et de son évolution historique* » dans « Normes : Origines et Conséquences des Crises », Editions Economica, Paris, p 15.
- Pigé B. et Paper X. (2005), « *Reporting financier et gouvernance des entreprises : le sens des normes IFRS* », Editions EMS, Colombelles, p. 7.
- Platon (1993), « *La république* », traduit par P. PACHET, Gallimard, Folio, Essais, Livres III et X, Paris.
- Pommier René (2010), « *René Girard - Un allumé qui se prend pour un phare* », Éditions Kimé, 134 pages.
- Savall H. et Zardet V. (2010), « *Normes : Origines et Conséquences des Crises* », Editions Economica, Paris, p 7.
- Testart A. (1982), « *Les sociétés de chasseurs-cueilleurs ou l'origine des inégalités sociales* », Société d'ethnographie, Université Paris X-Nanterre, Paris.