

PRIX, VÉRITÉ ET SOCIALITÉ

[Paul Jorion](#)

La Découverte | « [Revue du MAUSS](#) »

2007/2 n° 30 | pages 117 à 137

ISSN 1247-4819

ISBN 9782707153623

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-du-mauss-2007-2-page-117.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour La Découverte.

© La Découverte. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

2. DE QUELQUES ENTRÉES ÉCONOMIQUES ALTERNATIVES ET COMPLÉMENTAIRES

Prix, vérité et socialité¹

Paul Jorion

Mon ouvrage propose comme théorie de la formation des prix en économie comme en finance une extension de la théorie des prix d'Aristote telle que celui-ci l'expose dans quelques brefs paragraphes de son Éthique. Le philosophe explique, à l'aide d'une proportion « diagonale », c'est-à-dire croisée, que le prix exprime le rapport de force existant entre l'acheteur et le vendeur : plus l'acheteur est d'un statut élevé par rapport au vendeur, moins le profit de celui-ci sera élevé.

Je fais débiter mon analyse par une réflexion sur le rapport qui existe entre deux notions, celle de « valeur » et celle de « prix » ; je mets en évidence que la valeur est une notion théorique faisant partie d'un modèle, c'est-à-dire d'une fiction méthodologique, visant à offrir au prix, en arrière-plan de sa variabilité observée, une stabilité qui lui fait défaut. Au sein de ce modèle, la valeur a un fondement objectif, le prix est censé être sa matérialisation approximative dans un monde nécessairement imparfait. J'explique pourquoi il est en réalité dans la nature intrinsèque du prix de varier : la nécessité d'un recours à la valeur comme facteur explicatif disparaît en conséquence.

Je montre que la théorie d'Aristote explique la formation des prix aussi bien dans des activités traditionnelles comme la pêche artisanale à partir d'équipages à structure familiale, en Afrique

1. Nous reprenons ici l'introduction et la conclusion d'un livre de Paul Jorion à paraître sous ce titre.

comme en Europe, que dans la formation du prix des instruments financiers contemporains les plus sophistiqués. Loin que le prix soit déterminé, comme le veut la science économique contemporaine, par la rencontre nue de forces comparables à celles que l'on rencontre en physique, telles l'offre et la demande, il apparaît au contraire comme l'expression de coûts de production modulés pour sa composante de profit par le rapport de force entre acheteur et vendeur, fondé de manière générale sur l'ordre politique. Je montre que c'est la pression concurrentielle entre eux des vendeurs comme des acheteurs qui détermine le rapport de force entre leurs deux groupes. Le statut réciproque des parties fixe le prix attaché à leur travail durant la même unité de temps et détermine leur accès au surplus dégagé par l'activité économique.

J'explique comment l'offre et la demande ont pu sembler rendre compte du prix, je montre en particulier de quelle manière d'autres mécanismes à l'œuvre semblent refléter celle-ci, comme dans le cas d'une autre qualité du produit visant une autre clientèle que celle qui lui est habituelle. Je montre surtout comment le rapport entre le nombre d'acheteurs et le nombre de vendeurs en présence a pu apparaître comme une confrontation nue de l'offre et de la demande, étant donné la corrélation normale entre les deux rapports.

Je propose enfin à ce sujet un cadre au sein duquel situer à la fois les représentations en termes de force physique, telles l'offre et la demande, et les décisions exercées librement par les agents économiques impliqués, qui sont les réels créateurs du mécanisme effectivement à l'œuvre.

*Comme l'avaient compris les représentants de l'économie politique au XVIII^e et au XIX^e siècle, les trois éléments qui composent les coûts de production sont la rente perçue par les propriétaires, le profit obtenu par les marchands et les salaires perçus par les travailleurs. Le « salaire de subsistance », une notion introduite par Adam Smith et David Ricardo, représente la somme des dépenses nécessaires aux travailleurs pour assurer leur survie et celle de leur famille, il constitue un plancher dans la détermination du prix de toutes les marchandises. Le salaire de subsistance, comme composante de base du salaire, est un des coûts de production et est lui-même défini par eux, dans un rapport de détermination circulaire que Sraffa décrivit dans son ouvrage *Production de marchandises* par des marchandises. Prélude à une critique de la théorie éco-*

nomique (1960). *La notion de philia chez Aristote, la contribution que chacun des acteurs apporte (le plus souvent inconsciemment) pour que le marché survive dans de bonnes conditions, explique à la fois pourquoi le salaire de subsistance est assuré dans les économies modernes (chacun comprend qu'il faille subvenir aux besoins de sa famille) et pourquoi son mécanisme reste inaperçu (chacun fait cette contribution comme un automatisme).*

La manière dont le rapport de force entre les deux parties détermine le prix est encore plus visible lorsque la transaction est étalée dans la durée comme c'est le cas dans la vente à tempérament. Dans ce cas, un élément de confiance doit intervenir puisque le vendeur court un risque : que les paiements futurs ne soient pas effectués. Il se protège de manière statistique sur l'ensemble des prêts qu'il consent en majorant le montant de la traite d'une surcharge qui constitue ainsi l'équivalent d'une prime de risque. Les conditions du prêt d'une somme d'argent sont les mêmes que celles d'une vente à tempérament : la « vente » consistant alors dans l'avance du principal. Les deux formules possibles de rétribution du prêteur sont le métayage, qui rétribue le prêteur par une fraction du produit de la fructification du capital avancé, et la location qui rétribue le prêteur par une fraction conventionnelle du capital avancé. Le montant de la part (1/3, 1/4, etc.) – dans le cas d'un prêt en argent : le taux d'intérêt – est, selon l'expression consacrée, le « loyer de l'argent ». Il est montré que la part ou le loyer reflète conjointement un élément objectif (une prime de risque liée au statut de l'emprunteur) et un profit, et que c'est ce dernier qui sera déterminé par le rapport de force entre prêteur et emprunteur, jusqu'à apparaître, lorsque le rapport de force est particulièrement inégalitaire, comme une surcharge équivalant à une simple « taxe en fonction du rapport de force ».

La thèse défendue ici a déjà été présentée dans le cadre d'articles et incidemment dans deux livres. Elle fut qualifiée alors de « néomarxiste ». Du fait qu'il est montré que la formation des prix est déterminée par l'ordre politique bien davantage que par des contraintes d'ordre économique, le retour à Aristote constitue en réalité une radicalisation de l'approche de Marx.

*

Introduction. La vérité et le prix

J'ai consacré un livre à *La Vérité et la réalité. Comment elles furent inventées*. Cet ouvrage-là relève de l'épistémologie ou philosophie des sciences. Celui-ci relève de l'économie politique ou de l'anthropologie économique. Les deux livres ne sont cependant pas sans rapport du fait que j'y applique essentiellement la même méthode. Ce qui m'autorise à le faire, c'est que les deux phénomènes de la vérité et du prix présentent une structure identique ; la seule différence entre eux, c'est que la vérité s'exprime sur le mode du mot et le prix sur le mode du nombre. Si l'on parle de la vérité, on parle du fait même de quelque chose qui fonctionne comme un prix, et si l'on parle du prix, on parle du fait même de quelque chose qui fonctionne comme la vérité. Il est permis de dire que *le prix est la vérité des choses humaines exprimée en nombres* et que *la vérité, c'est le prix des choses humaines exprimé en mots*.

La vérité et le prix jouent au sein de notre société des rôles parfaitement parallèles ; nul, à moins d'être fou, ne met en question qu'une affirmation se situe par rapport à la vérité en étant soit vraie soit fausse, ni non plus qu'une chose ait un prix ; l'existence de la vérité et du prix est donc « transcendante » à notre culture, comme l'était autrefois Dieu ou la Loi.

Aristote explique la vérité et le prix à l'aide du même modèle : *la proportion*. Sans doute le prix émerge chez lui d'une proportion discontinue et la vérité d'une proportion continue, mais le modèle explicatif est identique : l'*analogia* ou proportion qui consiste dans l'égalisation de deux *logon* ou rapports ou raisons.

Un prix exige deux personnes, l'acheteur et le vendeur ; une vérité exige elle aussi deux personnes, les interlocuteurs. Le philosophe du langage Austin écrivit un jour : « It takes two to make a truth » [Austin, 1970, p. 124]. Dans la constitution de la vérité, des mots sont échangés et, si un accord a pu être atteint sur la même phrase en sorte que les interlocuteurs puissent dire chacun séparément « je le crois » et les deux ensemble « nous le savons », alors ils se seront constitués un savoir partagé ; celui-ci a forgé un lien entre eux et il y a désormais un peu de la personne de l'un dans la personne de l'autre. Ils pourront se rencontrer plusieurs années plus tard sans s'être vus entre-temps et seront étonnés de constater que leurs pensées se sont poursuivies pendant tout ce temps en parallèle

comme s'ils avaient continué de créer de la vérité ensemble ; c'est ce que les physiciens appellent le principe de non-séparabilité lorsqu'il s'agit de particules élémentaires. Dans la constitution du prix, des nombres sont échangés et, si un accord a pu être atteint sur un même nombre, alors de l'argent est échangé contre une marchandise (matérielle ou immatérielle) ; celui qui disposait de la marchandise se retrouve désormais avec de l'argent, celui qui possédait l'argent se retrouve désormais avec la marchandise ; l'échange a créé un lien entre ceux qui ont constitué un prix ensemble et ils auront à cœur de recommencer.

Le système de vérité de notre culture est appelé « la science », le système de prix de notre culture est appelé « l'économie ». Nos sociétés modernes sont entièrement subordonnées à l'action conjointe de ces deux systèmes. Il y a très peu de choses dans nos sociétés qui ne s'expliquent aisément par la science ou par l'économie, ou par les deux ensemble. Le savant qui produit la science a pris l'ancienne place du sage, l'homme d'affaires qui produit le prix a pris celle du guerrier ; quant à la place du saint, il ne reste pas grand monde à vouloir l'occuper.

Aristote n'a pas dit tout ce qu'il est possible de dire sur l'économie. Comment aurait-il pu puisque l'économie de son temps fonctionnait très simplement ? En fait, il n'a consacré à l'économie en tout et pour tout que quelques paragraphes dans un traité d'éthique ; mais il est possible, en raisonnant de proche en proche à partir du peu qu'il en a dit, de déduire les notions les plus subtiles de la théorie financière contemporaine comme le risque de réinvestissement ou le risque de crédit.

Sur la vérité, Aristote a écrit beaucoup de choses très utiles et, sur la manière de produire du vrai à partir du vrai, il a sans doute dit tout ce que l'on pouvait dire. Hegel affirmait à ses étudiants : « Aristote a été considéré comme le père de la logique, qui n'a fait aucun progrès depuis son époque » [Hegel, 1972, p. 594]. Aristote n'a pas dit sur la vérité tout ce qu'il aurait pu en dire parce qu'il est resté muet devant l'objection des sophistes selon laquelle il n'y a pas de vérité parce que, à partir des mots, on peut prouver tout et n'importe quoi. Le concept d'*adhesio* lui aurait permis de répondre quelque chose aux sophistes, mais il faudra attendre Thomas d'Aquin pour que quelqu'un énonce ce concept. Avec la vérité et l'adhésion, on peut même se débarrasser du paradoxe du menteur.

Avant qu'il y ait création de vérité et création de prix, il n'y a pas d'histoire humaine du tout, si ce n'est une histoire naturelle de l'homme comme espèce parmi les espèces. Les hommes ont vécu longtemps sans penser à la vérité de ce qui est dit et sans attribuer de prix aux choses matérielles ou immatérielles. Tant que des choses sont dites sans que l'on se préoccupe de savoir si cela est vrai, on est obligé de se contenter de citer les ancêtres ; et tant que les choses en surplus n'ont pas de prix, on est obligé d'en faire cadeau – en espérant recevoir quelque chose en retour, mais sans pouvoir en être tout à fait sûr.

Le prix varie, la vérité aussi. L'histoire du prix peut être écrite, celle de la vérité également. Marx pensait que si l'on écrivait l'histoire du prix, on écrivait automatiquement aussi l'histoire de la vérité, mais il se trompait. La plupart des autres historiens ont cru que l'on pouvait écrire une histoire de la vérité sans se préoccuper du prix ; ils se trompaient tout autant, sinon davantage. À partir du moment où les hommes créent de la vérité et créent du prix, vouloir écrire une histoire qui parle de la vérité sans parler du prix ou qui parle du prix sans parler de la vérité est une erreur parce qu'il manque nécessairement à toute explication particulière l'une de ses moitiés.

Et la réalité dans tout ça ? C'est très simple : comme j'ai pu le montrer dans *La Vérité et la réalité. Comment elles furent inventées*, alors que le monde sensible a toujours existé, la « réalité objective » censée exister en arrière-plan de lui comme sa réalité plus réelle a été inventée à la Renaissance par les premiers astronomes modernes. La « valeur » est née de la même manière comme la « réalité objective » du prix, seul visible et saisissable au sein du monde sensible. Et de la même manière que le monde sensible est en fait sa propre « réalité objective », et la « réalité objective » un espace de modélisation que l'on a fini par confondre avec du réel, le prix est sa propre réalité objective, tandis que la « valeur » n'est rien d'autre que l'idéal immuable qui lui a été inventé au sein de la réalité objective parce que le prix, lui, vibre de manière inquiétante.

*

Conclusion. L'économie comme interaction humaine dans la perspective du prix

Une nouvelle théorie de l'économie est impliquée par la double hypothèse, développée dans cet ouvrage, du « prix comme interaction humaine » et de « l'économie comme les choses dans la perspective du prix ». Il a été suggéré ici que l'équation abondance ou rareté des personnes contribuant à définir le risque de crédit qu'elles constituent pour les autres, à quoi s'ajoutent la dangerosité des activités exercées et l'irrégularité de celles-ci, le risque global des personnes déterminant leur statut, le statut relatif de différents sous-groupes définissant le prix, procure le cadre d'une nouvelle théorie de la société où le prix des personnes détermine le prix des choses.

Marchés de production

Une ligne qui se dégage, et qui s'inscrit logiquement dans l'évolution récente de l'anthropologie économique, est la nécessité d'envisager l'économie non pas comme un domaine autonome, mais comme un élément serti (*embedded*) dans le contexte socio-politique. C'est là une réalité à laquelle m'a confronté la décision de prendre au sérieux les conceptions qu'entretiennent les acteurs qui me fournirent mes données initiales relatives aux marchés de producteurs. En accordant foi aux représentations des pêcheurs artisans européens et africains eux-mêmes sur la formation des prix, j'ai refusé de suivre la « ligne de moindre résistance » qui s'offrait tout naturellement à moi : qu'en cas de désaccord entre le pêcheur et l'économiste, ce dernier avait nécessairement raison et le premier nécessairement tort.

En dépit de la possibilité toujours offerte au pêcheur d'alterner ou même d'invoquer simultanément le modèle de l'économiste valant pour la « réalité objective » et son modèle à lui valant pour le monde réel, leur mise en parallèle finit toujours par achopper sur ce fait central pour l'économie telle qu'elle est vécue par le pêcheur : l'importance vitale de pouvoir « défendre sa marchandise » au cours de la vente, condition *sine qua non* pour lui non seulement de la réussite sociale, mais plus simplement de la satisfaction humaine. La perspective qui se dégage de la ligne esquissée par le pêcheur évoquant ses ventes suggère en effet que le facteur déterminant de

la formation des prix n'est pas la confrontation nue de l'offre et de la demande, mais le *statut réciproque* des parties mises en présence dans la vente des produits de la mer.

Cela signifie que l'« économisme » inhérent aux sciences sociales contemporaines, et qui conduit souvent à rendre compte de la sociologie de nos sociétés en termes de leur contexte économique (voire – dans le pire des cas – à vouloir construire une sociologie autour de l'*Homo œconomicus*), devrait être inversé : c'est au contraire, semble-t-il, l'économie dont il devrait être rendu compte dans le contexte du tissu social dont nos sociétés se composent. C'est donc un « sociologisme » qui remplacerait nécessairement l'« économisme » dans des réflexions du type de celle que je mène ici.

Pour ce qui touche au débat interne aux sciences économiques, entre économie politique et science économique (marginaliste), il devrait être clair que, dans l'examen des faits présentés ici, les perspectives ouvertes par la première se révèlent plus éclairantes que celles ouvertes par la seconde, qui demeure emprisonnée dans un psychologisme et un moralisme dont elle est bien loin de maîtriser les implications méthodologiques et épistémologiques. Notons cependant que la théorie de la valeur sous-jacente à l'économie politique, d'Adam Smith à Marx en passant par Ricardo, celle du coût du travail (social) incorporé, semble, elle aussi, battue en brèche dans la mesure où il est possible de se passer entièrement d'une théorie économique de la valeur au profit d'une *théorie sociologique du statut* (comme développé au chapitre X).

J'ai cependant retenu à titre d'hypothèse plausible la notion de salaire de subsistance dont le montant doit être nécessairement incorporé au prix obtenu dans les échanges, et dont les parties en présence tiennent compte implicitement quand elles expriment leur évaluation d'un « juste prix ».

Si la voie entrouverte ici, qui reconnaît au statut social des acteurs un rôle déterminant dans la formation des prix, devait se révéler féconde, il serait *a posteriori* surprenant que Marx ne l'ait pas envisagée lui-même : la notion de détermination du prix en termes de statut social des parties n'est-elle pas en fait mieux accordée à sa théorie politique que la théorie de la valeur en termes de quantité de travail incorporée aux produits – théorie qu'il emprunta sans plus à Smith et à Ricardo, et qui pose alors à son tour la question devenue insoluble de la valeur du temps de travail ?

Le paradoxe n'est qu'apparent qui me conduit – sur la suggestion de Polanyi – à retrouver chez Aristote une conception de la formation des prix davantage en prise sur les faits que l'ensemble de celles proposées par la science économique : l'économie à petite échelle de la Grèce antique, où le partage de la société en classes, en conditions avait valeur légale, se prêtait sans doute mieux à ce qu'apparaisse la subordination de l'économique au socio-politique que celle des sociétés modernes où les variations de prix peuvent être attribuées, avec une vraisemblance relative, à la seule confrontation de l'offre et de la demande.

La conception aristotélicienne présente aussi l'avantage décisif de rendre compte de manière satisfaisante du sentiment probablement justifié éprouvé par les pêcheurs et les mareyeurs qu'ils jouent un rôle effectif dans la détermination du prix. Elle rend compte également d'une observation banale que nulle théorisation n'a cependant prise au sérieux : que, dans nos sociétés, c'est le statut social qui détermine la fortune, et non l'inverse, en tant qu'il règle l'accès à cette fraction du surplus qui revient aux partenaires économiques au titre de rente, de profit ou de salaire.

Marchés financiers

Le fait de drainer aujourd'hui les meilleurs esprits engendrés par l'école vers les activités financières contribue sans doute à favoriser la rapidité des effets de rétroaction dans cette industrie. La peur de perdre des sommes qui se chiffrent en millions sinon en milliards contribue sans aucun doute au *feedback* négatif, celui qui ramène vers la stabilité. Mais la confiance en soi qui accompagne une qualification toujours plus poussée encourage les effets de *feedback* que le cybernéticien appelle à l'inverse positif, ceux qui se confondent avec les phénomènes d'« emballement ». Seule la disposition typiquement humaine à l'hésitation vient ordinairement tempérer cette tendance. L'ordinateur qui a été programmé pour prendre les mêmes décisions lorsque les circonstances sont identiques vient renforcer la disposition à l'emballement. Paradoxe de la nature humaine, le comportement pourtant froid et objectif de l'ordinateur se voit alors attribuer du sens, comme s'il résultait de l'intentionnalité d'un autre acteur humain.

Lorsque le rôle de l'informatisation dans la crise financière de 1987 ou dans celle de 1994 a été mis en évidence ici, il ne s'agissait nullement du « cerveau électronique – maître du monde », mais d'une micro-informatique entièrement maîtrisée, dans sa conception comme dans son fonctionnement, par les êtres humains qui y ont recours. Que ces êtres humains soient sujets à l'erreur est évident, mais les crises qui ont été évoquées ici ne résultent ni d'erreurs ni même de maladresses dans l'utilisation de l'outil informatique : elles découlent essentiellement de la puissance intrinsèque qui est la sienne et des interférences qui se produisent entre les implications diverses de la technologie et la disposition humaine à se prendre au jeu d'intentions qu'il s'agit de deviner. En faisant « monter au créneau » un être dont la logique est celle du seul calcul, l'informatisation de la finance lui a permis de faire agir en son nom un agent sensible à la seule logique d'une raison absolue, imperméable aux faiblesses de l'émotion humaine et réceptacle impuissant de tout fantasme d'intentionnalité, c'est-à-dire de responsabilité, dans les crises dont il est effectivement devenu le catalyseur.

Le mécanisme de la crise obligataire de 1994 est révélateur de l'influence majeure qu'exerce aujourd'hui l'informatique sur la finance, et de l'influence majeure qu'exerce en contrecoup la finance sur l'économie de la production. Si M^r Askin pouvait supposer avoir mis au point des portefeuilles de *mortgage-backed securities* qui ne se dépréciaient en aucun cas (ses collègues s'accordaient à lui reconnaître ce talent), c'est certainement à partir d'études extrêmement poussées quant aux possibilités de couverture de ces portefeuilles, c'est-à-dire à partir d'analyses statistiques en termes de degré de covariation de différents marchés qui exigent une capacité de traitement des données dont l'ordinateur seul dispose. Dans un cas comme celui-ci, le gigantisme des calculs communiqués aux chiffres générés une « objectivité » qui fait croire à leur permanence. Une telle naïveté ne date pas d'aujourd'hui : elle accompagne depuis toujours le recours à l'outil mathématique, mais l'informatique vient la renforcer à partir du mythe que « l'ordinateur ne se trompe pas ».

Le fait que l'ordinateur ne se trompe pas « algorithmiquement » n'empêche pas le modèle à partir duquel il opère d'être éventuellement faux, et les modèles de la théorie financière le sont certainement puisqu'ils n'intègrent pas – jusqu'à présent du

moins – la rétroaction qui résulte de la modification du comportement des acteurs au vu des variations de prix. Dans les modèles financiers existants – c'est le cas en particulier du modèle Black & Scholes de cotation des options mentionné aux chapitres VIII et XI –, les effets de la rétroaction sont agrégés et redéfinis comme constituant collectivement un phénomène stochastique, autrement dit, un phénomène se produisant « au hasard ». L'analogie sous-jacente est celle de la mécanique statistique ; l'erreur réside bien sûr dans le fait que le comportement réfléchi, « orienté », des opérateurs de marché est assimilé à un entrechoquement « insignifiant » de particules. Les pertes importantes subies par National Westminster en Grande-Bretagne et par la Banque de Tokyo en février et mars 1997 – et attribuées à des « erreurs de *pricing* » sur les options – sont révélatrices d'une maîtrise perdue dans le remplacement du prix « évalué au marché » par le prix « évalué au modèle » : dans la mesure précise où le modèle est faux, le risque sera mal apprécié.

Le plus paradoxal sans doute est que ce sont les mêmes auteurs qui considèrent, d'une part, que « le prix est une information » et, d'autre part, que « les variations de prix sont aléatoires » : ou bien, en effet, le prix constitue une information (interprétable) et dans ce cas les décisions qui en découlent – et qui vont contribuer à modifier ce prix – n'engendrent certainement pas des variations aléatoires ; ou bien les interventions décidées à partir de l'interprétation du prix conduisent effectivement à des variations aléatoires de celui-ci et, dans ce cas, la représentation selon laquelle le prix constitue une « information » est illusoire. La réalité est celle-ci : les variations de prix constituent quelquefois une information et quelquefois non ; quoi qu'il en soit, elles sont interprétées *a priori* comme étant significatives et débouchent sur des comportements qui se manifestent à leur tour en tant que variations de prix (qui constitueront quelquefois une information et quelquefois non, et ainsi de suite).

Le fait que des obligations se vendent et s'achètent aujourd'hui au comptant et à terme dans des conditions de rétroaction rapide qui encouragent les variations amples de leur prix, signifie que les taux d'intérêt qui sont inscrits dans ces prix varient dans la même proportion. Or ces taux ne sont pas fiduciaires, cantonnés à leur seule logique d'instruments financiers : ce sont les mêmes taux

qui président aux mouvements de capitaux sur lesquels repose l'économie de la production tout entière : prêts aux entreprises et prêts aux ménages. L'ironie de la crise obligataire du printemps 1994 – si l'on s'en tient au rôle joué par les seules *mortgage-backed securities* –, c'est qu'une confiance excessive accordée à des simulations portant sur le rendement de portefeuilles d'« obligations foncières » contribua à la hausse brutale des taux d'intérêt, c'est-à-dire barra de fait l'accès aux prêts au logement pour un nombre considérable de candidats aux États-Unis, provoquant des remous qui, vu la globalisation actuelle de la finance, sinon de l'économie tout entière, se répercutent à l'échelle de la planète tout entière. La queue de la finance remue désormais le chien de l'économie, jusqu'à lui en donner le tournis.

Une théorie unifiée

Je comprends aujourd'hui la question qu'Alain Caillé me posa à propos de ce qui constitue ici la deuxième partie de l'ouvrage [Caillé, 1994, p. 155] de la manière suivante : le modèle de la formation des prix que j'y propose est-il transposable à d'autres niveaux de la réalité économique que celui de la relation en « face à face » à laquelle il se cantonne à première vue, les exemples proposés de ventes de pêche artisanale étant en effet tous de ce type ? Et si ce modèle est transposable, où se situe-t-il donc par rapport à la théorisation que propose la science économique ? Mène-t-il à une théorie économique de substitution, ou implique-t-il la disparition de la catégorie même de l'économique, par exemple du fait de son absorption au sein du politique ou du social ?

Je résumerai en quelques mots mon argumentation de la deuxième partie du livre. J'avais pu constater au cours d'une expérience de terrain couvrant la plus grande partie du littoral de l'Afrique occidentale, ainsi qu'une partie restreinte de l'Europe côtière, que la formation du prix du poisson dans les transactions entre producteurs et revendeurs n'est pas fonction de la rencontre de pures quantités de marchandises offertes et demandées, mais d'un rapport de force entre acheteurs et vendeurs en présence, où la qualité de chacun des protagonistes semble jouer un rôle crucial dans la formation du prix. J'ajoutais que la notion de *philia* introduite par Aristote pour rendre compte du sacrifice occasionnel de l'intérêt personnel au profit de

la survie du marché lui-même rendait compte des comportements effectivement observés.

La particularité de ces marchés que j'avais eu l'occasion d'étudier, où le vendeur et l'acheteur s'affrontent en « face à face » dans des transactions dites « de gré à gré », a pu faire penser que je faisais du rapport immédiat entre vendeur et acheteur un élément déterminant du mécanisme mis en évidence. Telle n'était pas mon intention : si je me suis penché plus spécialement d'une part sur le processus du marchandage et d'autre part sur celui des ententes collectives entre pêcheurs et conserveurs qui caractérisèrent la pêche à la sardine en Bretagne entre 1910 et 1960, c'est que tous deux présentent l'avantage analytique de faire affleurer la vérité de la formation des prix, à savoir que le prix est un effet de frontière reflétant le rapport de force momentané entre vendeur et acheteur.

Ce rapport de force, fondateur du prix, est sans doute plus immédiatement visible lorsque les parties s'affrontent sans intermédiation, en « face à face », mais il est tout aussi réel – bien qu'invisible – lorsqu'elles sont représentées à distance par des mandataires ou mises en scène dans un contexte d'anonymat du vendeur. En voici un exemple : en octobre 1993, lors de la vente aux enchères de biens appartenant à la famille von Thurn und Taxis, tout objet qui portait les armes ou les initiales de la famille s'est vendu à un prix de loin supérieur à celui des estimations préalables à la vente. La princesse aurait-elle offert ces objets en « face à face » à des clients individuels, l'effet de rente aurait été strictement identique, le rapport de force entre acheteur et vendeur au sein de l'édifice social étant représenté sur l'objet par une marque symbolique rappelant l'identité de la famille qui fut à l'origine de sa création. Plus explicite encore, la vente des biens de la famille Ferruzzi en juin 1994, à propos de laquelle un administrateur de Sotheby's – organisateur de la vente – observait : « Le nom Ferruzzi est inclus dans le prix » [Dubois, 1994, p. 15]. Lu dans la logique du « don » comme l'envisage Marcel Mauss (1924), le phénomène s'apparente ici à celui du transfert d'un bien inaliénable, la marque étant non seulement indélébile, mais le fondement même du prix de l'objet.

Je montrais encore dans la deuxième partie consacrée aux marchés de producteurs que, dans la relation qui s'établit lors de la vente entre mareyeurs et pêcheurs, le rapport de force n'est pas tant celui qui existe entre des individualités que celui qui existe entre des

conditions, identifiables ici à des professions. Bien que le rapport de force entre celles-ci pût varier dans une certaine mesure lorsque la proportion de vendeurs par rapport aux acheteurs fluctue lors d'une vente collective particulière, j'introduisais la notion d'enveloppe forfaitaire pour définir la manière dont les prix s'établissent, bon an mal an, entre des parties liées sur le long ou en tout cas le moyen terme par un ensemble de transactions possibles.

Ainsi, le lien était évident entre le modèle que je présentais et celui qu'avait proposé autrefois Aristote : le prix exprime sous forme quantitative le rapport qualitatif entre le statut du vendeur et celui de l'acheteur (étant entendu, dans mon interprétation, qu'un rapport de statut n'est rien d'autre qu'un rapport de force au sein d'un système social). C'est l'existence de la monnaie qui permet à cette proportion de qualités de se transformer un jour en quantités pures, selon le processus exact que Hegel désigne comme celui de la valeur². En d'autres circonstances et en l'absence de monnaie susceptible d'être soumise aux opérations classiques de l'arithmétique, le qualitatif est condamné à demeurer du qualitatif et, comme l'avait déjà observé Lorraine Baric à l'île Rossel, les biens échangés (au cours d'un processus différé où l'échange a lieu sous la forme de dettes imbriquées) occupent un rang qui reflète exactement le rang des partenaires de l'échange, mais celui-ci ne peut pas faire l'objet d'un calcul arithmétique : il est, en termes mathématiques, ordinal et non cardinal [Baric citée par Gregory, 1982, p. 23].

Vu dans cette perspective, le modèle que je présente est loin d'être « individualiste » : les personnes impliquées dans la détermination du prix pour une transaction particulière n'interviennent qu'au titre de membres des groupes auxquelles elles appartiennent et qui sont, dans la plupart des cas, de conditions inégales. Dans cette perspective encore, l'économique s'efface devant le sociologique dans la mesure où le prix représente une proportion entre conditions, c'est-à-dire entre classes sociales, celles-ci n'étant à leur tour que l'expression d'un système politique.

2. « Comme propriétaire de la chose dans sa totalité, je suis propriétaire de sa valeur aussi bien que de son usage. L'élément qualitatif disparaît ici dans la forme du quantitatif » [Hegel, 1989, p. 117] ; voir chap. III, sections « Usage propre et usage d'échange » et « La valeur comme transformation du qualitatif en quantitatif ».

Resterait alors à définir ce qui détermine cet ordre politique lui-même. Pour éviter une régression causale à l'infini ou une explication circulaire, certains [voir Fourquet, 1990] n'ont pas hésité à recourir à l'une de ces hypothèses saturantes³ qui considèrent l'ordre social comme un donné d'ordre transcendant ; en l'occurrence, comme incarnant les trois fonctions indo-européennes de Georges Dumézil, donné que l'on peut alors être tenté, par un saut devenu aisé, d'assimiler à quelque nécessité d'ordre biologique⁴. Je propose à la place un modèle explicatif de l'ordre politique, simplifié sans doute, mais d'un type causal classique et testable à ce titre : dans une société moderne de type démocratique (par opposition à une société du don ou à un système de castes), ce qui détermine le statut réciproque des catégories sociales entre elles, c'est la rareté relative de leurs représentants au sein de l'édifice social, la rareté s'identifiant automatiquement à une diminution du risque de défaillance que chacun représente pour ses partenaires économiques éventuels. En un raccourci rapide proposé par un petit Français vu à la télévision (5 juin 1994), ce qui constitue l'intérêt de la reine d'Angleterre, c'est qu'« on n'en voit pas souvent ».

Évitant ainsi toute suture quant à l'explication du politique, ou toute détermination circulaire de l'économique, du sociologique et du politique, il est possible de développer ce qu'Alain Caillé appelle « théorie restreinte », « théorie généralisée » et « théorie

3. J'appelle « hypothèse saturante » toute hypothèse qui permet d'éviter une explication causale, toute hypothèse du type « c'est comme ça parce que ce n'est pas autrement ». Le polythéisme est de cette nature, qui assigne comme cause à chacun des phénomènes naturels une divinité particulière : à Zeus la foudre, à Héphestos les éruptions volcaniques, etc. La différence entre *profane* et *sacré* se situe exactement là : le profane offre comme explication une *cause*, c'est-à-dire un *jugement*, le sacré offre un simple *nom*, c'est-à-dire un *concept*. Le progrès est évident. Comme Aristote le savait déjà, la régression de cause en cause est toujours soumise à la tentation de la « sortie de secours » que constitue l'hypothèse saturante d'un simple nom (moteur premier, big-bang, etc.), c'est-à-dire à la tentation d'un saut explicatif ultime dans le *sacré*. C'est pourquoi ceux qui ne se satisfont que d'une explication *profane* ne peuvent éviter le recours à une causalité cyclique : l'*éternel retour* aristotélicien. John Barrow [1990, p. 6] exprime une vue similaire.

4. On rejoint là l'*hypothèse saturante* de la phrénologie, dénoncée par Hegel dans la *Phénoménologie de l'esprit* : « [...] il faut considérer comme un reniement complet de la raison la tentative de faire passer un os pour l'être-là effectif de la conscience » [Hegel, 1941, p. 280].

générale » de l'économique – ou du moins des faits dont la science économique rend compte traditionnellement, à savoir les phénomènes résultant de l'interaction humaine et où des choses matérielles ou immatérielles circulent en fonction d'un nombre qui leur est attaché et qu'on appelle leur prix.

La « théorie restreinte » constitue un point de départ nécessaire parce qu'elle est la plus simple analytiquement. Elle rend compte d'un cas limite : celui où le prix ne varie pas. Par comparaison, la « théorie générale » rend compte du cas où le prix oscille, et la « théorie généralisée » du cas où le prix vibre de manière inquiétante. La « théorie restreinte », à mon sens, est exactement celle que l'on trouve formulée par Aristote : c'est celle qui rend compte des phénomènes que l'on peut observer au sein d'une structure sociale figée par un ordre social hiérarchique et pratiquement stable. En deçà du cadre social de la Grèce antique, au sein des sociétés de type circumPacifique, il n'y a pas d'économique au sens où je l'entends puisqu'il n'y a pas de prix – du moins au sein de la *politie* elle-même : comme l'a montré Maurice Godelier à propos des barres de sel échangées par les Baruya, il est toujours possible de vendre et d'acheter aux « non-hommes » de la périphérie [Godelier, 1973, p. 128]. L'absence de prix y est liée à la non-simultanéité de l'échange, comme le fait observer Chris Gregory, et une économie fondée sur le don est en réalité une économie fondée sur la dette [Gregory, 1982, p. 19].

Dans les sociétés circumPacifique, l'ordre politique est stable mais non hiérarchique : les personnes sont équivalentes et ce sont les objets qui sont hiérarchisés. Avec Aristote, on se trouve au contraire de plain-pied dans l'univers du prix : ici, ce sont les personnes qui sont hiérarchisées tandis que les objets sont équivalents dans les proportions données qu'exprime leur prix comme quantité de l'étalon monnaie. Du coup, ce ne sont plus des biens à proprement parler qui sont échangés, mais des marchandises.

Dans la Grèce antique, la détermination du prix est unique. Il n'y a donc pas place chez Aristote pour un marchandage entre acheteur et vendeur, et le fait que la transaction ait lieu selon toute vraisemblance en « face à face » est indifférent à la fixation du prix. En réalité, la qualité des personnes ne leur est pas propre à titre individuel, ils n'en disposent qu'en tant que dépositaires d'une qualité qui est celle, collective, de leur classe sociale. Si

nous appelons la théorie du prix d'Aristote « théorie restreinte » de l'économie, la notion d'un statut réciproque stable de l'acheteur et du vendeur lui est centrale.

La « théorie généralisée » de l'économique est alors celle qui s'applique aux sociétés comme les nôtres où le statut réciproque est en évolution constante : faute de pouvoir encore déterminer avec précision, dans chaque cas d'association, le risque que se font courir l'une à l'autre les parties lorsqu'elles contractent, la formule universelle du loyer remplace aujourd'hui souvent celle, particulariste, du métayage. Formule « universelle » au sens où tout locataire potentiel paie le même loyer en échange de la mise à sa disposition d'une ressource, mais qui méconnaît du coup le risque de défaillance effectif de la contrepartie, à partir d'un pari portant sur la « dilution » statistique du risque dans l'ensemble du corps social.

La loi de la « théorie généralisée » est alors la suivante : le rapport de force entre les catégories sociales n'étant plus nécessairement connu de façon sûre, il est souvent évalué, ce qui veut dire que sa réalité est générée par les représentations subjectives de ce qu'il est. Ces représentations se fondent sur la rareté apparente des personnes qui constituent ces catégories sociales, autrement dit sur une appréciation de la concurrence interne existant en leur sein comme mesure du risque que ses représentants font courir à leurs contreparties dans des transactions de type commercial. Cette évaluation de l'interchangeabilité du partenaire potentiel est soumise à des corrections successives qui se répercutent dans le prix comme oscillations.

La « théorie générale de l'économique » est celle qui vaut tout spécialement pour les marchés financiers. Ici les deux partis, celui des acheteurs et celui des vendeurs, ne renvoient plus à des conditions dont les membres seraient reconnaissables, ni même à des catégories en recomposition permanente mais lente : l'appartenance à l'un ou l'autre des deux groupes est en effet susceptible de se modifier de manière quasi instantanée. Le rapport de force qui détermine à quel nouveau niveau le prix en vibration constante va s'établir est celui que définissent ceux qui viennent de vendre ou d'acheter et qui gagnent ou qui perdent parce que les prix sont à la hausse ou à la baisse, abandonnant leur position soit en prenant leur profit, soit au contraire en limitant leur perte.

La loi de la « théorie générale » de l'économie est ici la suivante : le rapport de force entre les parties s'évalue par la rareté relative des vendeurs et des acheteurs (comme l'avait établi la « théorie généralisée »), mais celle-ci à son tour n'étant pas nécessairement connue, elle est estimée à partir de modèles (cadres de représentation) divers, certains de type scientifique car fondés sur la cause (analyse fondamentale), d'autres apparentés à la divination car fondés sur le signe (analyse technique) ; l'incertitude quant au rapport de force entre acheteurs et vendeurs conduit à des représentations rapidement révisées, les prix n'oscillent plus comme dans les situations dont rend compte la « théorie généralisée » : dans la « théorie générale » de l'économie, les prix vibrent dangereusement.

Je pense être désormais en mesure de répondre à la question d'Alain Caillé : où se situe donc le modèle de la formation des prix que je propose ici, dans le prolongement d'Aristote, par rapport à la réflexion théorique en économie ? Mène-t-il à une théorie économique de substitution, ou implique-t-il la disparition de la catégorie même de l'économique, par exemple du fait de son absorption au sein du social ou du politique ? Le cadre dans lequel l'ensemble des faits dits « économiques » se situe est, me semble-t-il, celui d'une physique de l'interaction humaine. Cette physique « sociale », tout comme la physique classique, opère sur un univers structuré à divers niveaux : atome de l'individu, molécule de la catégorie sociale, cellule de l'institution, corps de la nation, etc. Aucun de ces niveaux n'est indépendant des autres (ce qui revient à dire qu'une explication réductionniste existe toujours de droit), mais manifeste des propriétés émergentes, c'est-à-dire neuves et supposant une logique propre mais nécessairement compatible avec les contraintes imposées par les niveaux inférieurs.

Réductionnisme de droit du fait que la cellule demeure constituée de molécules et la molécule d'atomes. Dans les termes de A. Caillé : « Même au sein de la modernité la plus achevée, à un moment ou à un autre, sous une forme ou sous une autre, les relations impersonnelles sont toujours médiées par des relations personnelles de "face à face" » [Caillé, 1994, p. 155]. Mais aussi, relative autonomie : un prix ne se constitue pas de la même manière de personne à personne et de banque centrale à banque centrale. Même si ce sont des personnes de chair et de sang qui négocient, et en fin de compte concluent, une transaction entre banques centrales,

elles ne le font que mandatées, elles parlent au nom de l'institution qui les mandate et leur discours reflète non le rapport de force qui existe entre elles en tant que personnes, mais celui qui existe entre les nations dont elles sont les mandataires.

C'est cette irréductibilité « en dernière instance » de la relation en « face à face » qui permet que la *philia* aristotélicienne puisse toujours intervenir comme garante de la survie du marché en tant que tel. Au chapitre VI, je propose quelques exemples de l'expression de la *philia* dans des cas qui relèvent de ce que je viens de définir comme la « théorie généralisée de l'économique » ; j'ai eu, depuis, l'heureuse surprise d'enregistrer des faits semblables de sacrifice de l'intérêt personnel au profit de la survie du marché en soi dans des cas qui relèvent de la « théorie générale » : sur les marchés financiers précisément. Voici un exemple admirable emprunté à un entretien accordé par Bill Lipschutz à Jack D. Schwager :

« [...] J'ai raccroché le téléphone et j'ai réfléchi pendant quelques minutes. Je me rendais compte que, si je maintenais la transaction, je [...] menais [le courtier] à la faillite – une conséquence qui aurait été négative pour la Bourse et tragique pour le produit [options de change], que nous commençons tout juste à traiter avec des volumes significatifs. J'ai appelé le courtier et je lui ai dit : “Annule toutes les transactions après les cinquante premières”. [...]

– Est-ce que vous avez décidé de donner sa chance au *market maker* parce que son erreur était flagrante, ou bien parce que cela aurait pu mettre en danger la survie d'une Bourse et d'un produit naissant ?

– C'était une décision à long terme, basée sur l'idée que cela aurait été mauvais pour mon business de maintenir la transaction.

– Mauvais pour votre business... de quelle manière ?

– Mon business de faire du *trading* d'options de change était en plein boum, et la Bourse de Philadelphie était l'endroit où je passais mes ordres.

– Donc vous l'avez fait plutôt pour protéger la Bourse ?

– Non, pour me protéger moi-même.

– Pour protéger le marché.

– Oui, c'est ça.

– Donc, imaginons : si la Bourse avait existé depuis dix ans, si le volume avait été énorme et que cette opération n'avait eu aucune conséquence pour la survie de la Bourse, vous auriez pris une décision différente ?

– Affirmatif. Ce n'était pas un acte de charité » [Schwager, 1992, p. 32-34].

Fondamental pour l'économique est pour moi le fait que des choses matérielles ou immatérielles circulent par la voie de l'échange et que ces choses circulent dans une proportion particulière : tant de X contre tant de Y dans le troc, tant de biens Z contre tant de monnaie dans le système marchand. Cette proportion, c'est le prix : le prix de X par rapport à Y dans le troc, et le prix ramené à l'étalon or ou évalué en une monnaie fiduciaire dans le système marchand. Ce prix, je l'ai caractérisé comme phénomène de frontière entre les partenaires de l'échange, et ceux-ci, comme je l'ai dit, peuvent se situer à différents niveaux du tissu social, atomique, moléculaire, cellulaire, etc. Ce prix n'est stable que dans un seul cas de figure : lorsqu'il existe seulement un nombre prédéfini de parties échangistes et que celles-ci font partie d'un ordre immuable. Ce cas se rencontre dans un certain nombre de sociétés fermées comme les sociétés à castes ou celles du type australien ou mélanésien. Lorsque Chris Gregory synthétise d'un coup Marx et Lévi-Strauss en affirmant qu'en Nouvelle-Guinée un terme de parenté est un prix, il pose le premier pas révolutionnaire d'une physique de l'interaction humaine, au-delà de Marcel Mauss [Gregory, 1982, p. 67].

Bibliographie

- AUSTIN John Langshaw, [1950] 1970, *How to Do Things with Words*, Oxford University Press, Oxford.
- BARROW John, 1990, *Theories of Everything*, Oxford University Press, Oxford.
- CAILLÉ Alain, 1994, « D'une économie politique qui aurait pu être », *La Revue du MAUSS semestrielle*, n° 3, « Pour une autre économie », 1^{er} semestre, p. 153-160.
- DUBOIS Nathalie, 1994, « Les biens des Ferruzzi mis à l'encan », *Libération*, 11 et 12 juin, p. 15.
- FOURQUET François, 1990, « Économie et souveraineté (G. Dumézil, l'économie, la souveraineté et la question du prix des services non marchands) », *La Revue du MAUSS* (trimestrielle), n° 10, p. 31-48.
- GODELIER Maurice, 1973, « La monnaie de sel des Baruya de Nouvelle-Guinée », in *Horizons. Trajets marxistes en anthropologie*, Maspero, Paris.
- GREGORY Chris, 1982, *Gifts and Commodities*, Academic Press, Londres.
- HEGEL G. W. F., [1807] 1941, *Phénoménologie de l'esprit. I* (traduit par J. Hyppolite), Aubier, Paris.

- [1829-1830] 1972, *Leçons sur l'histoire de la philosophie*, 3 (traduit par P. Garniron), Vrin, Paris.
 - [1821] 1989, *Principes de la philosophie du droit ou droit naturel et science de l'État en abrégé* (traduit par R. Derathé), Vrin, Paris.
- JORION Paul, *La Vérité et la réalité. Comment elles furent inventées* (à paraître).
- SCHWAGER Jack D., 1992, *The New Market Wizzards. Conversations with America's Top Traders*, HarperBusiness, New York.