

■ L E S A M I S D E ■
l'École de Paris

<http://www.ecole.org>

**Séminaire
Vie des Affaires**

*organisé grâce aux parrains
de l'École de Paris :*

Accenture
Air Liquide*
Algoé**
ANRT
AtoFina
Caisse des Dépôts et Consignations
Caisse Nationale des Caisses
d'Épargne et de Prévoyance
CEA
Centre de Recherche en gestion
de l'École polytechnique
Chambre de Commerce
et d'Industrie de Paris
CNRS
Cogema
Conseil Supérieur de l'Ordre
des Experts Comptables
Danone
Deloitte & Touche
École des mines de Paris
EDF & GDF
Entreprise et Personnel
Fondation Charles Léopold Mayer
pour le Progrès de l'Homme
France Télécom
FVA Management
IBM
IDRH
IdVectoR*
Lafarge
Lagardère
Mathématiques Appliquées
PSA Peugeot Citroën
Reims Management School
Renault
Saint-Gobain
SNCF
Socomine*
THALES
TotalFinaElf
Usinor

*pour le séminaire
Ressources Technologiques et Innovation
**pour le séminaire
Vie des Affaires

(liste au 1^{er} janvier 2002)

POUR UNE ÉCONOMIE RELATIVISTE

par

Jean-Marc OURY

PDG de Saint Germain Conseil Investissements

Séance du 9 janvier 1998

Compte rendu rédigé par Michel Berry

En bref

L'économie a été fondée par référence à la production et l'échange d'objets. Jean-Marc Oury propose une théorie centrée sur l'établissement de relations entre les agents, par lesquelles ils construisent leurs identités par des échanges matériels ou immatériels, marchands ou non marchands. Avec une robinsonnade, les économistes ont soutenu que l'efficacité naissait de l'échange ; pour J.-M. Oury l'important tient aux conditions pour que Robinson et Vendredi coopèrent malgré tout ce qui les sépare et pas seulement à ce qu'ils fabriquent ensemble.

*L'Association des Amis de l'École de Paris du management organise des débats et en diffuse
des comptes rendus ; les idées restant de la seule responsabilité de leurs auteurs.
Elle peut également diffuser les commentaires que suscitent ces documents.*

© École de Paris du management - 94 bd du Montparnasse - 75014 Paris
tel : 01 42 79 40 80 - fax : 01 43 21 56 84 - email : ecopar@paris.ensmp.fr - <http://www.ecole.org>

INTRODUCTION par Michel BERRY

Une approche singulière de l'économie et de la physique

Il est utile de mettre en perspective les travaux de Jean-Marc Oury, tant sa démarche est singulière : tout en ayant une activité prenante d'homme d'affaires, il mène depuis quinze ans des réflexions ambitieuses en économie et même récemment en physique.

Élève de l'École Normale supérieure, il fut enthousiasmé par les cours d'économie mathématique donnés à l'époque par Jean-Claude Milleron. Son entrée au Corps des mines l'a amené à découvrir la vie des affaires et ce fut le choc : ce qu'il vivait ne cadrerait pas avec le modèle de l'économie qui l'avait fasciné. Ce choc et la rencontre avec Claude Riveline, professeur à l'École des mines de Paris, ont été à l'origine de ses réflexions visant à rapprocher la science économique de la vie des affaires.

En 1983, il publie un livre, *Économie politique de la vigilance* (Calmann Lévy), dans lequel il avance que les schémas de l'économie classique aussi bien que marxiste visent à démontrer l'existence d'équilibres, alors que la vie des affaires est faite de l'exploitation de déséquilibres ; les origines de la valeur ne sont alors plus seulement le travail et l'échange mais aussi la vigilance, facteur que les théories classiques ignorent.

Puis il approfondit la question de l'identité des agents économiques, ce qui donne lieu à la publication d'un article : *Vers une nouvelle économie de l'entreprise*¹.

Dans le cadre du séminaire *Vie des Affaires* créé en 1989, il expose le prolongement de ses réflexions. Reprenant certaines idées de Claude Riveline², il s'interroge sur la question de savoir ce qui est "dur" et ce qui est "mou" dans l'économie. Dans le modèle de la fabrique qui sous-tend les théories classiques on voit dans la matière les sources de la certitude et dans les hommes les sources de l'imprévu. Mais une machine est souvent en panne et on s'attendrait à ce que les délais ou les budgets soient rarement respectés. S'ils le sont c'est que les agents ont une détermination extrême à y parvenir. La source de cette détermination est la volonté que les agents ont de préserver leur identité, identité façonnée par le regard des autres et par les instruments à travers lesquels ces regards sont filtrés³.

Puis il réfléchit sur une nouvelle théorie économique qui s'affranchirait de l'idée que les agents échangent des biens dotés d'une valeur objective⁴. Les produits financiers n'ont pas l'objectivité ni la stabilité des objets des théories classiques : la valeur d'une action pour un agent dépend de la représentation qu'il se fait des flux monétaires futurs qu'elle procurera. Cette représentation est relative (deux agents n'ont pas la même) et instable. Quand un agent doit échanger un produit financier contre de la monnaie, il voit si sa représentation est fondée ; il est alors soumis à un principe de réalité. Les agents vivent donc dans un univers de représentations, périodiquement, mais périodiquement seulement, soumises à la sanction des faits. Il n'est plus nécessaire de postuler l'existence d'un univers des biens : chacun voit un univers économique selon son identité et ses moyens d'interaction, mais les formes de l'univers vues par les uns et les autres ne se recourent pas.

Il prolongea alors cette théorie de manière inattendue dans le champ de la physique, avec l'idée suivante : sommes-nous légitimes à postuler que les particules et les forces existent en tant que telles dans l'Univers ? On a toujours péché par anthropomorphisme : avant Copernic, on mettait la terre au centre de l'Univers, avant Einstein on imaginait que l'Univers n'avait que trois

¹ En juin 1988 dans *Gérer et Comprendre* (en collaboration avec Claire Hocquard).

² Claude Riveline, *Essai sur le dur et le mou*, La Jaune et la Rouge, juillet 1985.

³ Séance n° 2 *Vigilance et identité* (C. Hocquard et J.-M. Oury). Voir aussi *Le modèle du chantier*, C. Hocquard, *Gérer et Comprendre* n° 17, décembre 1989.

⁴ Séminaire *Vie des Affaires*, séance n° 14 *L'économie sans biens* (J.-M. Oury).

dimensions... Jean-Marc Oury observe qu'aujourd'hui encore, on admet que la place que nous attribuons aux objets dans la nomenclature des forces et des particules est indépendante du point de vue de l'observateur. Il propose de considérer que ce classement ne reflète, au contraire, que les différentes formes que peut prendre l'espace temps sous le regard de chacun.

Les résultats qu'il obtient semblent étonnants. Non seulement on retrouve les lois connues de la physique comme des nécessités géométriques, mais on résout la contradiction entre mécanique quantique et relativité générale. Ce travail est en cours de validation scientifique mais d'ores et déjà, l'originalité de l'approche de Jean-Marc Oury suscite l'intérêt de mathématiciens et physiciens de renom. La science économique classique se croyait validée par la physique classique car les deux cherchaient à établir le règne des objets. La nouvelle économie de Jean-Marc Oury fait abstraction des objets, sa physique aussi.

J'ai proposé il y a quelques mois à Jean-Marc Oury de revenir à l'économie en faisant un exposé dont je lui ai suggéré le titre : *Pour une économie relativiste*. Nous voici à l'échéance.

EXPOSÉ de Jean-Marc OURY

Le tournant de la science économique

Avec les Trente Glorieuses, on a pu croire que, grâce à la science économique, on allait disposer d'outils permettant à la raison de maîtriser la vie des affaires. Puis, suite à la déception liée aux crises depuis les années 1970, les économistes se sont davantage tournés vers l'observation de ce qui se passe vraiment dans les entreprises : ce sont les travaux fondateurs de Simon, ceux de Leibenstein sur la *X-efficiency*, les réflexions de March sur les limites des fonctions de préférence, les travaux de Coase et de Williamson sur l'origine de l'efficacité de la firme, etc.

Mais, un peu comme les naturalistes au XVII^{ème} et au XVIII^{ème} siècles, les économistes accumulent les observations sans les relier à un paradigme nouveau. En effet, on traite surtout ces observations comme des écarts au paradigme traditionnel : dans la *X-efficiency*, on dit que, face à la difficulté de définir des fonctions de production, il faut introduire une variable supplémentaire, l'effort ; les travaux sur le *satisficing* s'appuient sur l'idée que, faute de temps et du fait de leurs limites cognitives, les agents retiennent les premiers choix qui les satisfont, ce qui les empêche d'arriver à des décisions optimales (on se réfère à un optimum tout en le contestant).

Abandonnant l'idée d'écart par rapport à une situation théorique, je vais proposer un paradigme nouveau fondé sur la notion de relation et qui ouvre le champ à une économie relativiste.

De l'efficacité

On connaît la célèbre robinsonnade utilisée par les économistes : Robinson, arrivé sur son île, rencontre Vendredi et, entre eux, commence à naître l'efficacité par l'échange. Cette présentation a l'inconvénient de ne pas laisser apparaître les efforts de Robinson pour chercher s'il y a d'autres personnes sur l'île et ce que les deux hommes doivent faire pour établir l'échange une fois qu'ils se sont repérés. Dans l'économie que je propose, l'important est l'effort des hommes pour établir les relations qu'ils développent : ils doivent surmonter les obstacles qui empêchent leurs échanges, c'est-à-dire l'espace, le temps, les aléas et la différence de leurs identités. Je propose donc de considérer comme essentiels dans l'attitude de Robinson et Vendredi, non pas leur coopération une fois qu'elle est établie, mais les efforts qu'ils doivent faire pour se rencontrer, communiquer et élaborer un projet commun.

Pour Pareto, une situation est inefficace quand il existe une situation meilleure pour l'ensemble des agents, mais cela suppose qu'on puisse définir des fonctions de préférence a priori. Je dirai qu'une situation est inefficace si des relations qui peuvent exister entre les hommes ne se sont pas établies.

C'est une définition locale selon laquelle, toutes choses égales par ailleurs, si l'on peut établir des relations supplémentaires, on peut faire confiance aux agents pour qu'il en sorte du mieux pour eux.

Le tohu-bohu des biens

Dans l'histoire de la pensée économique, un grand effort a été fait pour accumuler des observations et dresser un tableau de l'économie, comme l'a montré Michel Foucault dans *Les mots et les choses* : c'est l'univers qu'ont dessiné les Classiques après avoir constaté que la richesse n'était pas faite d'or, comme l'Espagne pouvait le penser au temps des Conquistadores. Ce faisant on a commencé à dessiner, sans s'en rendre compte, un univers des biens.

Le XIX^{ème} siècle a été l'occasion d'introduire le temps dans la science économique, comme dans beaucoup d'autres sciences. On a cherché à voir quel était le moteur de l'évolution de ces tableaux des objets et c'est ainsi qu'on a introduit la valeur travail. Smith et Ricardo viennent à l'esprit. Plus récemment, avec les théories marginalistes, on a cherché à raffiner les formes d'évolution : constatant que l'examen de l'évolution du tableau global était problématique, on a pensé qu'on pourrait voir localement se dessiner des formes. Mais la révolution économique des années 1970-1980 a montré que même ces formes locales ne pouvaient être dessinées en toute rigueur.

La science économique s'est donc construite comme si l'univers économique était la Tour de Babel, les hommes travaillant en même temps et au même lieu à une œuvre unique d'accumulation. Je propose une critique radicale de cette conception : les biens de la Tour de Babel ne sont que des mythes ; leur univers n'est que tohu-bohu et ce sont les relations entre les hommes qui définissent les rapports entre les objets, et cela aussi bien dans la production et dans la consommation que dans l'échange.

Tout d'abord, il n'y a pas de fonction de production. La plupart des objets que nous utilisons sont faits d'assemblages, et produire c'est bien souvent négocier : il faut savoir sous-traiter, acheter des pièces, faire travailler des bureaux d'études extérieurs, etc. Réciproquement, les entreprises qui font de la vente savent qu'on doit produire des ventes : quand on envoie sur le terrain des vendeurs, on n'a d'autre moyen que de mesurer le nombre de contacts qu'ils ont dans une journée, les taux de transformation en commandes, les taux d'annulation des commandes, etc. On travaille donc avec l'"objet" vente comme le chef d'atelier travaille avec son "objet" production. Rien dans la production n'est donc "dur".

Il y a plus grave. Les transactions financières représentent aujourd'hui en masse au moins cent fois plus que les transactions commerciales. Or elles ne sont pas interprétables en termes d'utilités ou de préférences des agents : il n'y a pas de préférence a priori sur une action de société, une option sur le Deutsch Mark ou le taux d'intérêt à trois ans. L'essentiel des transactions effectives est donc hors de portée des théories traditionnelles. Cela rejoint les remarques que faisait J. March il y a une quinzaine d'années : on ne peut pas tabler sur l'existence préalable de relations de préférences parce que les agents construisent leurs préférences et les font évoluer ; ils jouent avec elles et ont même des stratégies à leur égard ; la science économique ne sortira de ses difficultés que quand elle aura compris comment nous manipulons nos fonctions de préférence.

Voici une image pour résumer notre critique. Supposons qu'un Martien ait débarqué sur Terre dans les années 1960 en proposant aux hommes les technologies d'aujourd'hui aux prix actuels. D'après la théorie traditionnelle, il aurait apporté le bonheur, puisqu'il aurait procuré davantage de biens de meilleure qualité. Mais cela aurait détruit tous les liens de production des usines de voitures, d'ordinateurs, etc., et aurait provoqué un chaos social résultant de la désorganisation des relations au sein de la société. C'est d'ailleurs un peu ce qui s'est passé lorsque nous avons apporté dans les pays du Tiers-Monde des produits plus sophistiqués et de la nourriture moins chère : le bonheur matériel a apporté un malheur relativiste, en détruisant les relations traditionnelles.

Des outils pour une approche relativiste

Cela m'a conduit à chercher des concepts nouveaux pour fonder une approche mettant au cœur de l'économie les relations que nouent les agents. Pour cela je poserai d'abord quelques définitions :

- j'appelle *relation économique* une relation qui peut conduire à une décision observable ; le champ de l'économie est donc celui de l'observable ;
- j'appelle *identité économique* d'un individu la représentation qu'il construit de ses relations économiques avec les autres.

Précisons comment se construit cette identité. Nous vivons avec des habitudes : acheter le journal le matin, dépenser tant pour la nourriture et tant pour les vacances. Bref, bien loin d'optimiser sans cesse notre comportement, nous vivons avec des sédentarités. De même, dans la vie des affaires, on est obligé de gérer plus avec des contraintes de type sédentaire que selon des attitudes optimisantes : si un atelier faisait de son mieux pour produire le plus possible chaque jour, l'aval et l'amont seraient soumis à des variations de la production qui les empêcheraient de bien s'organiser. Si donc on veut régler la production sur toute la chaîne, il est nécessaire que l'atelier produise à peu près la même chose tous les jours ou tous les mois, en fonction du cycle de production. De même, gérer un réseau de vendeurs impose d'introduire des sédentarités, c'est-à-dire de fixer des contraintes non optimisantes sur des relations observables (nombre minimum de visites par jour, nombre de commandes par mois, etc.). Cela détermine des *composantes sédentaires de l'identité*.

Je propose maintenant de dire qu'un agent traverse une *crise locale de l'identité* quand l'une de ses composantes sédentaires est en défaut. L'atelier n'arrive pas à produire la quantité qu'on attend de lui, le vendeur n'arrive pas à vendre la quantité voulue et son poste est en jeu. Cette analyse s'applique bien aux mécanismes financiers : une entreprise fait faillite quand elle n'arrive pas à honorer une échéance, même si elle fait des bénéfices comptables et a de brillantes perspectives. Une échéance est une composante sédentaire de son identité et l'entreprise est mise en cause quand elle ne peut y faire face. Cela ne renvoie pas à quoi que ce soit de préexistant dans les préférences des agents : je ne connais pas vos goûts mais je sais qu'il y a une échéance que vous devez assurer car elle fait partie des composantes sédentaires de votre identité. Je peux construire beaucoup de raisonnements à partir de cela.

J'ai introduit le mot de *représentation* dans ma définition : c'est qu'en réalité on n'a jamais de certitude sur ce que sont les contraintes sédentaires des autres agents. On adapte en fait son comportement en fonction des représentations qu'on se construit de l'identité des autres.

Cette dimension sédentaire de l'identité ne suffit pas pour définir les comportements des agents économiques, par exemple celui du financier qui fait des transactions sur des actions. Nous avons besoin d'un autre concept relatif à ce que j'appelle les *composantes nomades de l'identité*. J'appelle *décision bouclée sur une composante nomade de l'identité* une décision dans laquelle on se représente cette composante comme revenant à la même valeur et *plus-value locale* l'ensemble des variations des autres composantes au moment du bouclage. Prenons le cas d'une décision d'investissement. Si je choisis comme paramètre de bouclage la disponibilité de l'investissement, le temps au bout duquel il est hors d'usage constitue le temps de bouclage, la plus-value locale est la valeur actuelle nette : on mesure combien il reste d'argent quand l'investissement est hors d'usage et on rapporte cette valeur à la date d'aujourd'hui. Si le paramètre de bouclage est la trésorerie, le temps de bouclage est celui au bout duquel on récupère le montant de l'investissement et la plus-value locale est la disponibilité de l'investissement après cette période. Si l'on se demande quel taux de rendement il faudrait pour que ces deux temps de bouclages soient égaux, on retrouve le taux de rendement interne. Cette formulation permet de comprendre ce qu'il y a d'irréductible dans les différents critères : la valeur actuelle nette et le temps de retour correspondant à des bouclages différents sur une même décision, il n'y a aucune raison pour que les deux critères donnent le même choix. C'est un phénomène bien connu des praticiens, mais dont le calcul économique classique rend mal compte.

Cette définition permet de prendre le contre-pied de l'idée sous-jacente à la notion de préférence : quand on parle de préférence, on postule qu'un agent sait a priori ce qu'il préfère entre plusieurs

biens, mais nous nous fondons au contraire sur l'observation qu'il sait raisonner pour construire sa décision et donc pour construire a posteriori ses préférences. On se placera ainsi dans la ligne de ce que souhaitait J. March il y a une vingtaine d'années.

L'échange revisité

Imaginons maintenant une économie très simple dans laquelle deux agents échangent deux biens et supposons que le premier agent est sédentaire sur un bien et nomade sur l'autre et que la situation soit inverse pour le second. L'optimum est atteint quand chacun a juste la quantité de bien qu'il faut pour la composante sédentaire de son identité. Au voisinage de ce point, à peu près n'importe quel taux d'échange peut être accepté par les deux, du moment qu'il contribue à satisfaire chacun sur sa composante sédentaire. Autrement dit, il n'y a plus de théorie de la valeur possible dès lors que les agents n'ont pas la même attitude sur les biens. Il n'y a en fait que deux grandes théories de la valeur possibles :

- l'une dans laquelle tous les agents sont nomades sur tous les éléments de leur identité ; c'est la théorie de Pareto ;
 - l'autre dans laquelle tous sont sédentaires sur toutes les composantes de leur identité ; c'est la théorie de la valeur travail de Marx ; on comprend alors les embarras de Marx pour traiter le progrès technique en les associant à des "extra-plus-values" liées aux innovations.
- Il y a donc opposition presque parfaite entre ces deux théories de la valeur⁵.

Étudions maintenant la façon dont plusieurs agents interagissent. Si l'on prend deux agents A et B, il existe quatre configurations possibles :

- ils peuvent se mettre mutuellement en crise ;
- A peut mettre B en crise, mais B ne peut le faire (situation de chantage) ;
- B peut mettre A en crise, mais A ne peut le faire (id.) ;
- ils ne peuvent se mettre en crise, mais seulement s'apporter des plus-values locales.

La théorie traditionnelle ne traite que du dernier cas et c'est pourquoi elle considère comme normale l'existence d'un système de prix. Mais dès qu'on introduit une composante sédentaire on perd cette possibilité d'un équilibre autour d'un système de prix. Prenons par exemple le cas des marchés non différenciés : grands intermédiaires de la chimie, du pétrole, des matières premières, etc. On n'observe pas du tout une stabilité des prix et la règle est au contraire la fluctuation. C'est très logique en considérant les configurations précédentes. En effet, chacun sait qu'il peut engager à chaque instant un conflit sur les prix et les parts de marché. Il le fait le jour où il pense qu'il a un avantage compétitif (il se sent en position de chantage), ou quand il a une capacité de production à écouler (à la suite de ses propres erreurs, il a absolument besoin de produire). La situation normale est donc celle d'instabilité des prix. Cette situation va en s'aggravant si d'autres pensent qu'ils sont en meilleure position que lui : chacun n'a accès qu'à des représentations des identités des autres. L'approche relativiste montre pourquoi, dès lors qu'il y a des sédentarités, la règle est la fluctuation des marchés, et l'exception la stabilité.

Pour citer quelques autres exemples d'analyse, on peut indiquer que les syndicats dans leurs relations avec les entreprises sont en relation du type crise-crise : ils peuvent les mettre en crise en usant de la grève mais la perte du salaire met aussi les salariés en crise. La grande entreprise est souvent en situation de chantage face au sous-traitant. Notre approche permet donc de rendre compte de beaucoup de phénomènes familiers dans la vie des affaires.

La construction des identités

Voyons maintenant comment les agents façonnent leurs identités. Quand on décide d'investir, quand on s'endette, quand on choisit la capacité d'une machine, on crée des composantes sédentaires à son identité future. Je propose de qualifier de *stratégiques* les décisions qui ont un impact sur l'identité future. Les décisions s'analysent dès lors à deux niveaux : celui de l'impact sur

⁵ Pour être tout à fait rigoureux il existerait une théorie de la valeur si tous les agents étaient nomades sur un ensemble de biens et sédentaires sur un autre, mais les deux théories de la valeur ne communiqueraient pas.

l'identité actuelle et celui sur l'identité future. La *stratégie* pour les personnes ou pour les entreprises est alors la construction de leurs identités futures.

Dès lors qu'on a défini les individus non pas par leur situation vis-à-vis des biens mais par référence à leurs relations entre eux, le critère d'efficacité que j'ai énoncé prend tout son sens : à partir du moment où l'identité économique de chacun est fondée sur ses relations économiques avec les autres, l'établissement de relations économiques nouvelles peut créer des situations plus efficaces.

Les monnaies relatives

Puisqu'on ne se sait plus ce que sont les biens, tout ce qu'on peut évoquer rigoureusement, ce sont les composantes communes de l'identité d'un certain nombre d'agents. Je propose d'appeler *monnaie relative* une telle composante commune. La tradition en économie est de se fonder sur l'idée que chaque agent a sa relation avec les biens et que les relations entre les agents sont médiatisées par l'échange de biens. Je me fonde au contraire sur l'idée que les échanges sont une *conséquence* de l'identité des agents, donc des relations qui les unissent, et que, s'ils échangent entre eux, c'est qu'ils trouvent des points communs à leurs identités. C'est pour éviter le mot de bien que je parle de monnaies relatives.

Le cas le plus simple est celui de la monnaie en économie. Mais on raisonne traditionnellement comme s'il y avait une monnaie unique, alors qu'en réalité on en utilise de nombreuses : en finance, ce sont par exemple des promesses sur de la monnaie, des obligations, des actions, etc.

Quand une société est cotée sur le marché au règlement mensuel, le nombre de gens sensibles à son action est plus élevé que si elle était cotée sur le second marché ou que si elle n'était pas cotée. Cette remarque introduit une notion de *liquidité* : une monnaie est d'autant plus liquide que le nombre d'agents qui lui sont sensibles est élevé. Cela se relie aux efforts que doivent faire les agents pour en trouver d'autres sensibles aux mêmes paramètres. Si une société est cotée, il est assez facile d'échanger ses actions et c'est au contraire difficile quand elle ne l'est pas. Dans la théorie classique, un tableau de Picasso correspond à une faible utilité pour son propriétaire s'il le garde en permanence dans son coffre. Dans mon optique, il devient une monnaie relative précieuse en tant que porteur d'un échange avec d'autres amateurs.

Chaque monnaie relative est porteuse d'efforts plus ou moins grands pour trouver d'autres agents susceptibles d'avoir cette composante dans leur identité et cela introduit une relation d'ordre entre les monnaies relatives. En particulier si une monnaie relative est moins liquide qu'une autre et si elle rapporte moins dans le temps, elle ne trouvera pas d'acquéreur. On voit ainsi se dessiner des lois que connaissent bien les praticiens mais qui sont presque inexistantes dans la théorie traditionnelle : plus une monnaie est liquide, plus sa propre croissance sert de plancher à la rentabilité des autres monnaies. On retrouve ici un fondement micro-économique à l'impact des taux d'intérêt : lorsqu'on augmente les taux d'intérêt à court terme, on induit mécaniquement un assèchement des acquéreurs sur toutes les autres monnaies relatives. Cela est clairement illustré par les crises du marché de l'art et de l'immobilier dans les périodes récentes.

Une énigme de Maurice Allais éclaircie

Cette approche permet d'expliquer une curieuse énigme de Maurice Allais. Dans ses publications à l'occasion de son prix Nobel, celui-ci a indiqué qu'il n'avait pas été assez prêté attention à ses travaux récents reliant la demande globale à la vitesse de circulation de la monnaie. Maurice Allais avait postulé dans ces travaux que le temps à prendre en compte dans les modèles macro-économiques était un temps relatif pendant lequel le taux d'intérêt est constant ; c'est en fait une pure convention. Il avait introduit une deuxième notion, le coefficient d'oubli, en posant l'hypothèse que les gens oublient à la même vitesse que le taux d'intérêt. L'introduction de ce coefficient conduit à des corrélations extraordinaires, "les plus belles de l'histoire des théories économiques" selon Maurice Allais.

On a pourtant du mal à le suivre : qu'est-ce donc que ce coefficient d'oubli et pourquoi serait-il égal au taux d'intérêt ? En revanche, si l'on considère les biens comme des monnaies relatives, et si l'on pose que ce qui est premier est l'échange, le fait que la monnaie avance à la vitesse du taux d'intérêt à court terme induit que les autres avancent d'autant moins : c'est l'effet comparable au quai qui "recule" quand le train avance. On peut alors complètement réinterpréter les corrélations de Maurice Allais en explicitant la loi sous-jacente à ses modèles : la vitesse de circulation de la monnaie est une fonction affine de la demande relativisée par le taux d'intérêt à court terme, et non une fonction de la demande comme on le dit souvent.

La confiance partagée

Le fait que les identités s'expriment au travers de monnaies relatives donne un poids très fort à tout ce qui passe par la monnaie, puisque celle-ci s'échange contre toutes les monnaies relatives. La monnaie est donc un moyen privilégié pour permettre aux hommes de surmonter la diversité de leurs identités. Mais on peut se demander si le fait que nous vivons dans une économie marchande où la monnaie joue un rôle privilégié ne contribue pas à limiter les efforts des responsables publics et privés, ainsi que des économistes, pour explorer les autres moyens qu'auraient les hommes pour échanger. Je voudrais illustrer ce point en traitant de la théorie de la firme.

On attribue usuellement l'efficacité de la firme à l'économie de coûts de transactions qu'elle permet, comme l'ont avancé Coase et Williamson. Cela m'a toujours paru étonnant car, dans les entreprises de grande taille, un des moyens les plus efficaces de la gestion est de créer des centres de profit internes, donc de multiplier les coûts de transaction. Je propose une autre approche.

Fernand Braudel a montré que le capitalisme est né sur les marchés. Les marchés locaux et les foires étaient d'abord des institutions de proximité permettant aux paysans de vaincre l'espace et le temps. Puis les premières grandes entreprises sont nées du grand commerce maritime, où il fallait emporter les marchandises au loin et où il s'écoulait un long moment entre l'instant où l'on expédiait la marchandise et celui où l'on obtenait quelque chose en échange. Ce sont les cités et même les familles qui ont été à l'origine de ces développements car il fallait être certain que l'on mettait en bonnes mains la marchandise envoyée au loin, et ces modes d'organisation permettaient de gérer la confiance.

Qu'est-ce que la confiance ? C'est l'identité connue : je fais confiance à quelqu'un lorsque j'ai une représentation de son identité que je considère comme fiable, donc de la relation économique que j'ai avec lui. Je propose de mettre à la place de l'économie des coûts de transaction, l'établissement de relations de confiance.

La firme est aujourd'hui le lieu privilégié de relations économiques entre individus, non plus par l'intermédiaire des monnaies mais par la confiance partagée. Il y a certes entre le producteur, le commerçant et le financier dans l'entreprise un conflit latent lié à leurs objectifs, à leurs identités économiques, largement contradictoires. Mais, si tous font partie de la même entreprise, le producteur ne passe pas son temps à se demander si le vendeur écoulera son produit et si le financier lui permettra de trouver les fonds nécessaires : il a confiance dans les relations nouées avec eux à l'intérieur de la firme, et cela lui permet de consacrer toute son énergie à l'organisation de sa production.

Revenons au fameux exemple de la fabrique d'épingles d'Adam Smith. L'École de Paris nous a appris qu'il n'avait jamais visité une fabrique, mais avait lu l'Encyclopédie⁶. Celle-ci met l'accent sur la manière de produire et il en a déduit que c'est la division du travail qui est la source de la productivité. Mais cette idée ne tient pas si l'on pense aux effets du progrès technique : les dix ouvriers de la fabrique d'Adam Smith ont dû devenir cinq au début du XX^{ème} siècle, et aujourd'hui un seul fait tourner une machine qui produit infiniment plus d'épingles. Où est passée la division du travail au sein de la fabrique ? Pour que la fabrique soit efficace, il faut savoir

⁶ J.-L. Peaucelle, *Le statut de l'exemple dans l'enseignement de la gestion*, Le Journal de l'École de Paris n°7, décembre 1997.

combien elle va vendre d'épingles et quels types d'épingles il faut fabriquer. Le fabricant ne peut le faire qu'à l'intérieur de la firme, lieu de relations privilégiées sur un mode non purement monétaire entre commerçants, financiers et producteurs. C'est pour moi la confiance partagée qui est la source de l'efficacité.

On peut étendre ce raisonnement hors de la firme. Je prendrai comme exemple un cas étudié par l'École de Paris : les réseaux d'échanges réciproques de savoirs⁷. Il est clair que si je veux être en position d'échanger un cours d'économie contre un cours de soudure, et si cet échange se fait selon un processus non marchand, il faut qu'existe un système de confiance partagée permettant à cet échange d'avoir lieu.

Je pense pour conclure que, de même qu'est née au XVIII^{ème} siècle une réflexion sur l'efficacité de la firme, il y a aujourd'hui une grande tâche pour les économistes, et plus seulement pour les gestionnaires comme on en rencontre à l'École de Paris : s'interroger sur ce qui peut permettre de développer ces relations non marchandes de type identitaire au moment où on est en train de passer d'une société marchande à une société post-marchande.

DÉBAT

De la relativité

Thierry Weil : *L'exposé glisse entre trois notions assez différentes : celle de relation, qui renvoie à une approche relationnelle de l'économie ; celle de relativité au sens d'Einstein, où les observations faites dans différents référentiels sont liées par une relation mathématique ; celle de relativisme, opposée à la précédente, où des observateurs dans des situations différentes ont des visions irréductibles les unes aux autres. Les glissements de sens me semblent conduire à une imprécision de la pensée.*

Par ailleurs, l'économie s'est intéressée aux sédentarités. C'est le cas de Schelling avec son exemple des conducteurs de camions roulant en sens opposé sur une route étroite, l'un créant de la sédentarité pour l'autre en jetant son volant par la fenêtre pour le forcer à s'écarter.

Jean-Marc Oury : Je n'ai pas prétendu faire une revue exhaustive de la littérature en un exposé aussi bref et mon propos n'est pas de dire qu'il n'existe aucun outil pertinent dans les travaux économiques contemporains. J'ai seulement avancé que la science économique multipliait les observations intéressantes tout en continuant à les relier au modèle de Pareto par l'intermédiaire de relations de préférence, par définition non sédentaires. Je propose un cadre nouveau.

La relativité sous sa forme la plus ancienne dit qu'on ne peut parler de vitesse d'un objet indépendamment du référentiel dans lequel on l'observe. Relation et relativité sont donc liées. L'idée de base de la relativité restreinte est qu'on ne peut plus parler de la position d'un objet ou de sa vitesse par rapport au référentiel de l'histoire. La proximité entre ces termes était donc valable dans l'esprit d'Einstein. La théorie physique sur laquelle je travaille est fondée sur les interactions, donc sur les relations. J'aborde l'économie avec la même optique.

Faut-il remettre en cause l'économie ?

Jean-Claude Milleron : *Cet exposé est séduisant mais J.-M. Oury veut nous emmener trop loin.*

Tout d'abord, la théorie d'Arrow et Debreu ne détermine pas un système de prix unique mais dans certains cas une multiplicité, voire une infinité de prix. De même, l'instabilité des prix n'est pas exceptionnelle dans leur modèle : il existe des configurations non rares dans lesquelles les équilibres peuvent être instables. Il y a eu de nombreux travaux depuis. Je pense par exemple à un papier de Malinvaud et Younes, présenté dans les années 1970 au séminaire René Roy (CNRS), dans lequel ils associent un ensemble de transactions réalisables associées à chaque agent économique. Vous êtes plus ambitieux mais vous auriez dû vous situer par rapport à ces travaux.

⁷ C. Heber-Suffrin, J.-J. Piard, *Offre cours d'économie, demande cours de soudure, le succès des réseaux d'échanges réciproques de savoir*, Le Journal de l'École de Paris n°7, décembre 1997.

Je voudrais aussi faire trois remarques d'ordre conceptuel :
- *la sédentarité ne peut-elle résulter d'un comportement optimisant répété ?*
- *le terme d'anticipation n'a pas été utilisé, or c'est une notion majeure dans les travaux d'économie de ces trente dernières années ;*
- *votre opposition entre Pareto et Marx ne me paraît pas pertinente : Gérard Maarek et d'autres ont montré que la théorie de la valeur travail est un cas particulier trivial du cas où existe une seule ressource rare : le travail.*

J.-M. O. : Je vais prendre en compte les travaux que vous suggérez.

Je sais que Debreu ne démontre qu'une unicité locale des prix d'équilibre et que ceux-ci peuvent être nombreux, mais ma remarque était différente : j'avance que, dès lors qu'il existe des contraintes sédentaires, il n'existe aucun système de prix naturel et que chercher à se fonder sur un ensemble préexistant de préférences n'est pas opérationnel. Pour reprendre le mythe de la caverne de Platon, au lieu de voir ce qui se passe dans la caverne en se convaincant que ce n'est que le reflet de préférences, on prend pour données premières les relations au sein de la caverne, en se soumettant à la règle reine de l'observation. On ne postule pas que les faits observés sont le reflet de quelque permanence préexistante.

La sédentarité peut-elle résulter d'un comportement optimisant répété ? Même si c'est vrai pour un agent donné, l'économiste n'a pas à en tenir compte : il doit se fonder sur ce qui est disponible à l'observation. Le fait que j'aie cherché mes croissants le matin chez le boulanger du bas plutôt que chez celui du haut car c'est meilleur pour ma mise en jambes m'appartiendra à jamais et l'économiste se fourvoie s'il veut scruter ma conscience.

Le fait de dire que les agents adoptent tel comportement parce qu'ils ont anticipé telle chose relève de la même démarche. On peut rendre compte de beaucoup de choses de la vie des affaires en s'en tenant à l'observable.

J.-C. M. : *Dans votre définition de l'identité, l'agent se représente sa relation avec les autres. N'y a-t-il pas là une anticipation ?*

J.-M. O. : Je suis d'accord pour dire que les agents anticipent, au point même que j'ai dit qu'ils prennent des décisions pour construire leur identité future. J'irais même plus loin : pour les monnaies relatives, on pourrait, comme pour la monnaie ou la Bourse, construire différents indices (l'indice tableau de Picasso par exemple) ; l'étude minutieuse et la diffusion de ces indices amélioreraient les anticipations des agents. Mais cela renvoie au sens commun du mot anticipation et non à son usage dans les théories économiques.

Enfin, si j'ai caricaturé Pareto et n'ai parlé que de l'agent de Marx du début du Capital, c'était pour montrer qu'il n'existe pas d'agent purement nomade ou purement sédentaire.

Où s'arrête l'économie ?

Pierre-Noël Giraud : *Comme économiste, quoique non conventionnel, je jouerai l'avocat du diable.*

L'importance des transactions financières est bien expliquée par la théorie financière contemporaine, fondée elle-même sur la micro-économie classique. Elle explique la croissance des transactions financières, les bulles spéculatives et la rationalité des acteurs dans ces échanges. En quoi ne suffit-elle pas ?

La distinction nomade-sédentaire doit être relativisée : à très court terme, toutes les composantes de l'identité ne sont-elles pas sédentaires alors qu'à dix ans, la plupart ne deviennent-elles pas nomades ?

Comment distinguer ce qui relève ou non de la théorie économique ? Si, pour prendre une décision, un agent doit consulter un sorcier, tenir compte de ses réactions familiales, il s'agit de relations observables ; sont-elles économiques ? Faire la guerre ou l'amour a des résultats tangibles, est-ce de l'économie ? Qu'y a-t-il d'économique dans l'identité de l'individu ? L'inconscient participe à l'identité mais il n'est pas plus observable pour l'économiste que les fonctions de préférence.

On ne peut faire de l'économie que si l'on spécifie ce qui est dans son champ et ce qui lui est extérieur. C'est ainsi qu'il faut comprendre le recours aux fonctions de production, aux préférences et à l'optimisation : c'est une manière d'isoler certains comportements qualifiés d'économiques.

J.-M. O. : En finance, on utilise tout une série d'outils : le calcul actuariel, l'analyse du risque, etc. Mais ils ne se fondent pas en réalité sur la théorie micro-économique, selon laquelle il y aurait des relations de préférence et des fonctions de production : comme on est incapable de connaître a priori ses préférences entre une action Saint Gobain et une action IBM, on construit ses préférences par des raisonnements de type plus-value locale avec des outils utilisés en finance. Mais ils ne sont pas issus de la micro-économie.

Bien sûr avec ma définition l'identité dépend du temps. Pour instruire une décision, il faut donc se référer à un horizon de temps.

Je ne peux pas tracer a priori une frontière de l'économie, mais cela n'a pas d'importance car les critères d'efficacité de mon approche sont locaux. Pour dire qu'une situation est inefficace, je n'ai pas besoin de dire que je connais toute l'identité de tous les agents en cause : il me suffit de dire que je peux établir une nouvelle relation ; si cette relation est observable, je la qualifie d'économique.

Votre objection est fondée par rapport à la visée de la science économique traditionnelle mais mon objet est plus modeste : donner des instruments permettant de rendre plus efficaces un certain nombre de situations locales, avec des critères locaux.

P.-N. G. : *Il reste un paradoxe. Vous dites que l'efficacité s'accroît lorsqu'on ajoute une relation économique mais vous avez montré qu'une relation peut mettre un acteur en crise.*

J.-M. O. : Le rôle de l'économiste est de faire en sorte que les relations puissent avoir lieu et de suggérer les manières de surmonter les obstacles liés à la différence de leurs identités, au temps et aux distances. Mais l'économiste ne peut dire ce qui est le bien pour les acteurs : cela relève de la morale.

Travail, emploi, situation

Claude Riveline : *L'État est absent de votre théorie alors qu'il pourrait en tirer avantage. Je vais l'illustrer à l'aide de travaux de l'École de Paris.*

Dans les réseaux d'échanges réciproques de savoirs⁸, on échange des enseignements, ce qui a un effet positif sur l'identité des acteurs. Mais cette situation n'est pas économique au sens classique, ce qui embarrasse l'Administration. Mme Heber-Suffrin a expliqué que l'Administration refusait de reconnaître comme cotisation à une association Loi de 1901 les savoirs apportés par les membres : on lui disait que les cotisations devaient être en numéraire et on lui a proposé de prévoir une cotisation d'un franc symbolique, à quoi elle a répondu qu'elle s'occupait du symbole mais qu'elle avait besoin d'argent. Une association de troc de services, un SEL, vient d'être condamnée en justice parce que cela ressemblait à de la concurrence déloyale, de la fraude à la TVA et du travail au noir. Mais la condamnation s'est résumée à une très faible amende avec sursis. Manifestement, les juges étaient très proches des préoccupations de J.-M. Oury.

Je propose de distinguer trois notions que l'on confond souvent, le travail, l'emploi et la situation :

- le travail est un échange d'énergie contre de l'argent ; l'État est massivement présent dans cet échange : taxe sur les salaires, réglementation, etc. ;

- l'emploi fait allusion à un rôle dans la sphère économique ; jusqu'à récemment l'État ne s'occupait guère de cette notion étrangère à la science économique traditionnelle ;

- la situation renvoie à la vie sociale dans sa dimension relationnelle ; les réseaux d'échanges réciproques de savoirs ne sont analysables ni en termes de travail ni en termes d'emploi, mais ils fabriquent des situations ; mais l'État est embarrassé par ce type d'activité.

Dans le débat Français pauvres, France riche⁹, Arnaud Grevoz et Martin Vancostenoble ont montré qu'il y avait une corrélation de plus en plus faible, voire négative, entre croissance du PIB

⁸ Offre cours d'économie, demande cours de soudure, op. cit.

⁹ P. Champsaur, G. de Gaulle Anthonioz, A. Grevoz, M. Vancostenoble, *Des Français plus pauvres dans une France plus riche*, - Le Journal de l'École de Paris, n°9, février-mars 1998.

et réduction de la pauvreté. Paul Champsaur, directeur général de l'INSEE, a reconnu que l'État est impuissant à s'occuper de pauvreté car il ne sait ni la mesurer ni la vaincre. Mme de Gaulle a montré que la pauvreté n'a pas seulement une dimension matérielle mais qu'elle renvoie à un problème de dignité, donc à une dimension relationnelle.

Or, votre approche introduit de plain-pied dans le champ de l'économie les situations au sens de Mme Heber-Suffrin et de pauvreté au sens de Mme de Gaulle.

J.-M. O. : Je suis d'accord, mais avec une nuance. En France, nous avons tendance à penser que c'est à l'État de s'occuper de pauvreté. Mais, dès lors que la lutte contre la pauvreté et l'isolement consiste à établir des échanges nouveaux éventuellement hors de la sphère monétaire, d'autres acteurs que l'État peuvent jouer un rôle. Le sport est par exemple un moyen important d'établir des relations nouvelles. Il faut pour cela des équipements : des collectivités territoriales ou des comités d'entreprises jouent un rôle important en ce domaine.

Si l'attention des micro-économistes se portait sur d'autres moyens que le monétaire pour créer des échanges, ils découvriraient des voies fécondes pour lutter contre la pauvreté. Plus généralement, ils pourraient retrouver le rôle important qu'on a cru pouvoir leur confier au début des années 1970 et je suis convaincu qu'ils gagneraient une clientèle qui ne se résumerait pas à l'État et aux banques centrales, mais à tous les acteurs concourant à la vie économique et sociale.

Diffusion avril 1998