

ECONOMIE ET REGULATION COMMUNICATIONNELLE

Luc BONET, luc.bonet@univ-lemans.fr

Résumé

La visée d'une entente intersubjective est pour Jürgen Habermas à l'origine de toute communication langagière, préalable à la coordination d'actions. Son caractère intersubjectif tient à l'activité communicationnelle que les parties prenantes doivent mener sur le contenu objectif, normatif et subjectif de l'offre langagière susceptible de conduire à cette coordination. Comme dérivé, et fonction du risque de dissension, l'agir stratégique ne vise que le seul succès personnel. Dans la sphère économique il s'agit du mode de coordination privilégié par la théorie économique standard. Cet article envisage un programme de recherche sur la régulation communicationnelle en économie, axé sur le processus communication/entente et son coût institutionnel, régulation alternative au processus information/influence propre à l'agir stratégique.

Abstract

The sighting of an intersubjective agreement is for Jürgen Habermas at the origin of all language communication, prior to the coordination of actions. Its intersubjective character is due to the communication activity that the parties have to lead about the objective, normative and subjective content of the language offer likely to lead to this coordination. As derivative and function of the risk of dissension, strategic action aims at personal success only. In the economic sphere it is a form of privileged coordination in the standard economic theory.

This article envisages a research programme on the communication regulation in economy, focused on the communication/agreement process and its institutional cost, an alternative regulation to the information/influence process peculiar to strategic acting.

Mots-clés: Agir communicationnel, agir stratégique, coûts de transaction, organisation, régulation.

Economie et régulation communicationnelle

C'est « sans entente aucune » et sous les auspices de la seule décision pour soi de participants à une interaction généralisée, le marché, que la théorie économique standard (TES) analyse l'activité économique, activité volontaire non coercitive simplement régulée par le droit privé de propriété.

Comme activité collective, l'agir économique des participants se ramène au traitement individuel et simultané d'informations données à tous par l'environnement de chacun. Les prix sont vus comme ces condensés d'informations, des signaux, qui assurent la médiation pour la compatibilité des plans d'action de chacun dans l'allocation des ressources, qu'il s'agisse de biens ou services. Les participants sont dotés de ressources primaires et l'interaction économique peut commencer : « On suppose que les hommes, agissant comme des individus totalement libres mais sans entente aucune, ont organisé une vie économique. »¹

La TES puise sa cohérence dans cette force de rappel qui ramène toute activité collective, y compris sous la perspective d'une organisation, à une interaction de décisions individuelles, de décisions pour soi et ces choix comme le fruit d'un agir stratégique qui ne vise que son seul succès personnel: Les décisions pour soi n'engagent pas envers autrui. Or l'économie est le domaine des transactions, d'accords entre agents et les accords engageant, doivent être respectés *ex post* et ne sont conclus par les agents que sous des conditions de validation *ex ante*. Les transactions coordonnent les actions d'*ego* et *alter*.

Que des êtres humains, dans le cadre d'activités volontaires non coercitives, *doivent* s'entendre pour coordonner leur plans d'actions et que cette entente suppose de remplir des présupposés communicationnels *avant* toute transaction et ce faisant garantisse celle-ci, demande un autre type d'agir économique que l'agir stratégique – qui ne vise que son seul succès personnel – soit ce que Jürgen Habermas appelle un « agir communicationnel » qui vise à l'entente intersubjective, un consensus interprétatif sur une situation.

L'un n'efface pas l'autre et deux types d'agir sont en lice : agir communicationnel et agir stratégique. L'agir stratégique, à lui seul, ne peut garantir un ordre social comme la visée d'une entente intersubjective ne garantit pas son effectivité. A cette alternative s'ajoute le fait qu'Habermas considère l'agir communicationnel comme le mode originaire de toute coordination d'action sur une base langagière et l'agir stratégique comme un dérivé en situation conflictuelle. L'actualisation d'une

¹ Knight, cité par R. Coase in « la nature de la firme », 1988, p.66.

situation conflictuelle ne peut se définir ou se distinguer *que* sur le fond d'une entente, que celle-ci soit considérée comme impossible par au moins une partie *ex ante*, ou que l'une au moins des parties s'en détourne *ex post*.

Nous avons là un renversement de perspective relativement à la TES qui repose sur l'univocité stratégique de l'agir social.

Sur la base d'accords libres et sans coercition, l'économie comme dynamique d'allocation des ressources repose sur la visée d'une entente. Cette visée a un coût, coût qui intervient *avant* l'établissement du prix final qui sanctionne la transaction. Ce coût de visée de l'entente, les parties ont un intérêt individuel à le minimiser comme un intérêt commun à se trouver ensemble dans une configuration sociale apte à faciliter l'entente. Ce que nous appelons régulation communicationnelle est cet effort institutionnel pour minimiser les coûts de visée de l'entente.

L'école dite néo-institutionnelle, dans la voie ouverte par Ronald Coase, a décentré du problème des prix ou de la valeur la théorie économique et son hypothèse ad hoc d'une maximisation de l'utilité (nécessaire à la formulation mathématique). Elle a introduit deux ruptures fondamentales relativement à la T.E.S. : d'une part en mettant au centre de la réflexion les conditions que doit respecter toute transaction *indépendamment du prix*, conditions liées à l'environnement institutionnel de l'activité économique, d'autre part en distinguant deux types d'allocation des ressources, suivant que l'on se situe dans le cadre du marché ou d'une organisation. Si Coase, comme une partie des tenants de cette école, paye son tribut à la théorie classique en ne sortant pas du cadre « individualiste », il s'agit de ruptures fondamentales.

C'est à notre sens le mérite de la théorie de la régulation d'avoir mis en avant le caractère endogène de la régulation dans l'activité économique, en considérant celle-ci comme une activité sociale à part entière, insérée dans des contextes historico-culturels spécifiques et en évolution. Ni régulation exogène et unilatérale par une autorité centrale, ni régulation systémique par l'ajustement des prix. Mais dans le même temps l'absence de principe unificateur qui lierait l'activité économique à la problématique générale de coordination sociale des actions est un handicap pour la compréhension des phénomènes économiques et leur évolution. Il en est de même nous semble-t-il dans le champ de la sociologie économique, qui danse sur le fil qui est, soit chargé de séparer les relations dites marchandes (où l'activité sociale serait aliénée) de relations non marchandes et donc pleinement sociales, soit au contraire permet de « ré-encastrier » les transactions économiques dans le flux des relations sociales.

L'agir communicationnel nous semble un bon candidat à ce poste de principe unificateur. Il assure à l'activité sociale sa priorité disons ontologique sur l'agir stratégique égotiste, il donne les conditions d'une entente sous la perspective intersubjective et par là-même les conditions évolutives de la

régulation économique. Comme substrat de toute activité sociale l'agir communicationnel est ainsi une méta-régulation.

A) L'Agir communicationnel chez Habermas

Intercompréhension versus interaction stratégique

Associée à une ample érudition sociologique et philosophique, la théorie de l'agir communicationnel de Jürgen Habermas défend une « rationalité de l'agir »², rationalité universelle dans les pas de la raison pratique kantienne, appuyée sur l'intersubjectivité comme intercompréhension médiatisée par le langage. Le problème de notre auteur est de rendre compte de la coordination d'actions entre individus, coordination qui demande l'entente entre les parties prenantes, celles-ci se communiquant réciproquement des offres langagières. La coordination d'actions ne peut pour Habermas se réduire à un simple processus d'influences aboutissant à un accord mais demande un processus d'entente qui passe par l'examen de « prétentions à la validité critiquables » par chacun des participants. Cette distinction entre influence et entente repose sur la définition compréhensive de l'activité sociale donnée par Max Weber : « activité qui, d'après son sens visé par l'agent ou les agents, se rapporte au comportement d'autrui, par rapport auquel s'oriente son déroulement. »

Habermas distingue deux types d'activité sociale, ramenée à l'orientation individuelle : l'agir communicationnel, originel, qui vise à l'entente intersubjective et l'agir stratégique, dérivé, qui ne vise que son seul succès personnel. La distinction repose sur ce « seul ». Personne n'agit pour échouer et le problème n'est pas de viser un succès personnel³. Le problème est de garantir pour autrui un certain succès, ce qui est la condition synthétique qui entraîne l'accord entre Ego et Alter. L'agir stratégique ne se soumet pas à cette garantie, le choix d'Ego n'engage pas envers Alter et c'est pourquoi Habermas le considère comme dérivé d'un agir communicationnel originaire. A ce caractère dérivé correspond l'impossibilité de maintenir un « ordre social » sur la base du seul agir stratégique, c'est le problème hobbesien de la guerre de tous contre tous.

Pour comprendre l'axe intersubjectif de tout accord entre individus, on peut raisonner par l'absurde et poser une interaction stratégique généralisée comme position originaire, ce qui est le parti-pris de la T.E.S.

² Dans le sous-titre du tome I de la TAC, Habermas, 1981.

³ C'est un problème classique des études morales : on peut toujours déterminer un intérêt personnel, réputé égoïste, dans une action qui apparaît désintéressée.

Sous la représentation de l'activité sociale comme *jeu* d'influences, soit un jeu d'interactions stratégiques généralisé – chacun visant son seul succès personnel – on doit supposer que les acteurs partagent des informations sur le jeu et ses enjeux ; les règles comme le comportement d'autrui peuvent bien apparaître comme exogènes à chaque instant pour chacun des acteurs, mais pour autant ces règles données aux acteurs, comme le comportement anticipé de chacun par autrui, doivent être compris *de la même façon* par chaque partie prenantes d'une activité sociale. Il ne peut y avoir d'interactions « sans entente aucune », chacun sait au moins ce que l'autre sait sur la situation, chacun connaît les règles de l'interaction et anticipe des comportements probables, chacun sait que l'autre sait et agit en conséquence⁴.

L'interaction stratégique repose nécessairement sur un « savoir partagé ». Ainsi il faut ajouter une condition qui empêcherait toute communication pour prétendre à une pure interaction stratégique généralisée⁵, mais alors le terme de social n'a plus de sens spécifique : chacun joue contre un environnement, appliquant sa raison monologique à la situation, en bref ce que Marx appelait une « robinsonade » ou la réification de relations humaines (autrui considéré comme un « fait social » ou « objet social »).

C'est ce « savoir partagé », un savoir que l'on peut qualifier d'institutionnel⁶, qu'Habermas met au centre de l'interaction dès lors que les « séquences d'action » demandent la coordination *sociale* d'Ego avec Alter. Ce partage d'un savoir n'est rien d'autre que l'intercompréhension ou encore l'intersubjectivité et l'agir stratégique ne peut être qu'un dérivé de l'agir communicationnel.

« L'intercompréhension est inhérente au langage humain comme son *telos*. » En nous référant à un mot ou une proposition nous savons tous de quoi il s'agit, de quoi nous parlons (indépendamment des définitions ou explications que nous saurions en donner ou de l'interprétation pour soi) et les langues sont traductibles (quand bien même difficilement quant au sens idiosyncratique de certains mots ou propositions)

C'est sur cette base langagière d'intercompréhension qu'un accord entre les parties est possible pour la maîtrise commune d'une situation et ne peut s'analyser comme un jeu d'influences extérieures débouchant, sans garantie, sur un accord⁷ : « Grâce à cette structure langagière, l'accord ne peut pas être induit par une simple influence exercée de l'extérieur, il doit être accepté comme valide par les participants. Pour cette raison il se distingue d'une *concordance* purement factuelle. (...) Un accord obtenu par la communication, a un fondement rationnel (...) Certes, un accord peut être

⁴ Que les règles soient considérées comme imposées (dans un jeu non coopératif statique) ou le résultat institutionnalisé de l'apprentissage diachronique des résultats des jeux d'interaction (jeux évolutionnaires).

⁵ Ainsi du fameux « dilemme du prisonnier ».

⁶ Aussi bien une « croyance partagée », Aoki, 2001, p. 25.

⁷ « (...) la théorie des jeux classique (...) reste cependant silencieuse sur la manière dont des anticipations communes à tous les agents peuvent voir le jour. » Aoki, 2001, p. 249.

objectivement contraint, mais ce qui advient de *façon visible* par l'influence extérieure ou l'emploi de la violence ne peut compter subjectivement. L'accord repose sur des *convictions* communes. »⁸

Prétentions à la validité et présupposés communicationnels

L'offre langagière fait appel à des « présupposés communicationnels » qui doivent être validés dans une interprétation commune pour aboutir à un accord :

« Si nous faisons abstraction du caractère bien formé de l'expression symbolique employée, un acteur qui vise en ce sens l'intercompréhension doit émettre implicitement, par son énonciation, trois prétentions à la validité (ni plus ni moins), à savoir les prétentions selon lesquelles :

- l'énoncé émis est vrai (ou alors : les présuppositions quant à l'existence d'un contenu propositionnel évoqué sont effectivement remplies) ;
- l'action visée est juste au regard d'un contexte normatif en vigueur (ou alors : le contexte normatif auquel elle doit correspondre est lui-même légitime), et
- l'intention manifeste du locuteur correspond à son énonciation effective. »⁹

Ce sont là des conditions de possibilité d'un accord, conditions qui dépendent du « monde vécu » commun aux participants : ce « savoir partagé » particulier à une société située historiquement mais qui participe des sphères objectives, normatives et subjectives toujours déjà là dans l'expérience universelle de la socialisation humaine.

Habermas présente ainsi l'agir communicationnel comme la présentation réciproque de « prétentions à la validité critiquables » dans une visée d'entente intersubjective préalable à la coordination d'actions.

L'agir communicationnel vise à convaincre l'autre sans contrainte extérieure, ce qui suppose une critique possible, une réponse par oui ou par non possible. Si le désaccord est rationnellement motivé, les parties prenantes peuvent toujours reprendre ce qu'il faut appeler une discussion ou aussi bien une négociation, changer leur offre. Si la réponse négative se passe de toute justification, la communication est interrompue *sine die*.

La coordination de l'action qui résulte de l'entente (ou le refus qui résulte de la dissension) ne relève pas d'un traitement chacun pour soi d'informations exogènes, qui nous influencent réciproquement, mais de l'interprétation commune, endogène, des informations.

Qu'une situation puisse se ramener au traitement par chacun d'informations n'a pas de dimension heuristique pour analyser les conditions de possibilité d'une activité sociale. On peut toujours avancer qu'une coordination d'actions se résume à une coordination de choix, comme le fait la TES, que la

⁸ Habermas, 1981, tome 1, p. 297.

⁹ Habermas, 1982, p. 430.

coopération se résume à la formation d'une coalition qui ne se distingue pas d'un jeu non-coopératif comme le veut la théorie des jeux, il n'en reste pas moins que l'accord ou la transaction effective suppose un jugement positif des parties sur les « prétentions à la validité critiquables » présentées.

Dans l'activité économique, les transactions doivent passer par la validation réciproque des « prétentions avancées », or présenter ces « prétentions » comme se soumettre à leur « critique » n'est pas sans coût, un coût à dimension institutionnelle, hors les prix.

Note sur Habermas et l'économie

Il convient d'en dire quelques mots avant de proposer quelques idées au sujet de l'économie vue sous la perspective d'une activité communicationnelle.

Pour Habermas, la modernité se comprend comme « post-métaphysique », un phénomène historique caractérisé par l'éclosion d'un « espace public », espace de discussion qui n'est plus ordonné par une obéissance inconditionnelle à une autorité – mondaine ou extra-mondaine – mais par la communication et sa dimension critique. Ce potentiel de critique est aussi bien un potentiel de dissension et Habermas distingue deux « sous-systèmes » qui s'affranchissent des présuppositions exigeantes de l'entente par le biais de médiums spécifiques, facilitateurs de l'accord: l'administration qui repose sur « l'implémentation » de programmes par la médiation du pouvoir et l'économie qui repose sur l'interaction stratégique par la médiation de l'argent, une interaction régulée par l'Etat.

Si Habermas reviendra sur la question du pouvoir pour élaborer une théorie de la démocratie radicale construite sur les rapports entre activité communicationnelle et Droit, il ne reviendra pas, à notre connaissance, sur une vision de l'économie qui reste fidèle dans ses grandes lignes à la théorie néo-classique, mâtinée de régulation d'inspiration social-démocrate. Nous ne pouvons le suivre sur ce point.

B) De la « main invisible » à l'entente invisible

La « main invisible » d'Adam Smith est devenue référentielle à partir du XXème siècle¹⁰. Pour bien des penseurs modernes de l'économie « l'objectif d'une théorie traitant du fonctionnement de l'économie dans son ensemble est de démontrer ou d'infirmer la thèse smithienne, selon laquelle un système décentralisé et concurrentiel mène à une allocation optimale des ressources en bref, de juger du bon fonctionnement de la main invisible.¹¹ »

¹⁰ Quel que soit par ailleurs le statut originaire de la formule pour son auteur (ironique, référence extra-mondaine, etc.), Objet de débats érudits.

¹¹ De Vroey, 2009, p.141

Rappelons la formulation de Smith: « (...) chaque individu (...) ne pense qu'à son propre gain ; en cela, comme dans beaucoup d'autres cas, il est conduit par une main invisible à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions ; et ce n'est pas toujours ce qu'il y a de plus mal pour la société, que cette fin n'entre pour rien dans ses intentions. Tout en ne cherchant que son intérêt personnel, il travaille souvent d'une manière bien plus efficace pour l'intérêt de la société, que s'il avait réellement pour but d'y travailler.»¹²

Le postulat suivant lequel chaque individu ne pense qu'à son propre gain, ne cherche que son intérêt personnel est un truisme dans la mesure où personne n'agit pour échouer, que l'action soit réputée altruiste ou égoïste, nous l'avons vu. Le problème est d'éviter un jeu à somme nulle à partir de ce postulat, c'est là le hiatus qu'Adam Smith a le mérite de pointer mais qu'il ne résout que par l'appel à une « main invisible », concept sans contenu pragmatique, un vide ontologique qui a fasciné les écoles dites néo-libérales.

L'agir stratégique étant réputé généralisé, il faut trouver un concept de solution pour que les transactions soient effectives à un moment donné, soit un moment d'arrêt à la recherche par chaque partie de son seul gain. Pour la pensée économique classique nous sommes dans un état de guerre économique mais qui ne saurait se résoudre par l'appel à une autorité politique exogène, une main « visible » de type hobbesien ; la solution passe la compatibilité de certains plans parmi l'ensemble de tous les plans d'action. C'est à quoi se résume « l'expérience de pensée » de Walras dans sa conception de l'équilibre économique général (EEG), les plans d'action étant subsumés sous des prix. L'équilibre est la situation où aucun changement dans les prix ne peut se faire sans désavantager au moins un des acteurs, situation dite Pareto optimale d'allocation des ressources : sans intervention d'une autorité centrale, le marché impose les prix effectifs à chaque partie parmi l'ensemble des prix possibles envisagés par chacun.

Dans sa version contemporaine de l'équilibre dynamique stochastique, la « discipline économique », comme critère dogmatique d'évaluation économique cher à Robert Lucas, pose la synthèse *a priori* entre « comportement optimisateur » et « apurement des marchés ». La « thèse smithienne » se résume ainsi à la tautologie du comportement optimisateur de chacun sous la contrainte exogène des choix qui lui sont donnés par le marché, cette contrainte assurant l'apurement des choix de tous, soit l'intérêt collectif.

Immergé dans le marché, l'individu est face à un environnement où tous les impératifs d'un ordre social ont été effacés, les contraintes et le coût de l'entente sont invisibles. Mais si l'on oppose à un agir stratégique originaire, l'activité communicationnelle comme originaire et le besoin d'un processus d'entente pour toute transaction, alors nous avons un autre nom pour la « main invisible » et c'est

¹² Smith, 1776, p. 256.

précisément l'activité communicationnelle, où les intentions de chacun doivent se discipliner aux conditions d'une entente possible : « La participation au procès coopératif d'interprétation sert à établir un consensus sur la base duquel les intéressés peuvent coordonner leurs plans d'actions et réaliser leurs intentions respectives. »¹³ C'est la voie qu'ouvre notamment Ronald Coase dans ce qu'il est convenu d'appeler l'économie des coûts de transactions.

C) Coûts de transaction et entente intersubjective

Qu'il en coûte de s'accorder avant de fixer des prix

La relation économique est une relation sociale et l'accord transactionnel, qu'on le nomme contractuel ou conventionnel, repose sur un consensus institutionnel qui oblige les parties, obligation dont est déliée l'action d'un acteur qui « ne pense qu'à son propre gain ».

Qu'une transaction nécessite une entente entre les parties, indépendamment du problème de la compatibilité des prix, et que la recherche comme l'obtention de cette entente ait un coût qui influe sur la vie économique est l'apport essentiel de Ronald Coase à la pensée économique.

Contre la T.E.S., Coase dénonce cette « économie du tableau noir » qui s'échine à résoudre le paradoxe entre l'organisation d'une vie économique et l'absence d'entente entre individus: « L'échange a lieu sans aucune spécification de son champ institutionnel. Nous avons donc affaire à des consommateurs sans humanité, des entreprises sans organisation, et même des échanges sans marché. »¹⁴

D'un autre côté, Coase en introduisant le « coût de transaction » renouvelle la « vieille » perspective institutionnaliste sur l'économie, trop souvent échouée dans la dilution sociologique, historique ou encore politique du champ économique. Aux intuitions d'un Commons sur l'importance des institutions « pour harmoniser les relations entre des parties qui seraient autrement dans une situation de conflit factuelle ou virtuelle », Coase donne un contenu économique propre.

La prise de distance avec la T.E.S., centrée sur l'efficacité économique du mécanisme des prix par l'ajustement optimal prix/quantité, est marquée par l'annonce d'un programme de recherche alternatif où l'efficacité économique repose sur la minimisation des coûts de transaction, entendus comme des coûts relatifs permettant de comparer des arrangements institutionnels alternatifs:

«J'ai fait valoir que les économistes avaient besoin d'adopter une nouvelle approche lorsqu'ils s'intéressent à la politique économique. Mais un changement d'approche ne suffit pas. Sans une

¹³ Habermas, 1981, T 1, p. 130.

¹⁴ Coase, 1988, p. 20.

certainne connaissance de ce qui serait réalisé au moyen de dispositions institutionnelles autres, il est impossible de choisir raisonnablement parmi ces dernières. Nous avons donc besoin d'un système théorique capable d'analyser les effets des modifications apportées à ces dispositions. Il n'est pas nécessaire pour cela d'abandonner la théorie économique classique, mais cela signifie vraiment l'incorporation des coûts de transaction dans l'analyse, car tout ce qui se produit dans le système économique est destiné soit à réduire les coûts de transaction, soit à rendre possible ce que leur présence empêche. »¹⁵

Produit social contre maximisation individuelle

Coase se moque littérairement de la notion d' « utilité » ((« une entité sans existence qui doit jouer un rôle comparable, je suppose, à celui de l'éther dans la physique ancienne ») comme de la maximisation de celle-ci par les individus (« Il n'y a aucune raison de présupposer que la plupart des êtres humains sont occupés à maximiser quoique que ce soit, sinon leur malheur, et cela même imparfaitement ») et s'il note un « consensus plus important » à l'assertion sur les « producteurs » qui « auraient pour objectif de maximiser leur profit ou le bénéfice net», il garde ses distances. De manière générale Coase souligne les « sérieux effets régressifs sur la science économique » qu'a exercé « l'intérêt des économistes pour la logique du choix ».

A une logique du choix individuel Coase substitue une logique de la transaction, de l'arrangement institutionnel entre parties prenantes d'un accord. Au problème théorique de la maximisation du produit individuel qui rend toute négociation pour « le partage des gains » soumise à un fort degré d'indétermination, nœud gordien que le marché est chargé de trancher dans la T.E.S., Coase répond pragmatiquement par le constat d'accords toujours nécessaires dans la vie économique : « Le problème du partage des gains ne se résout pas, en règle générale, sans avoir recours à la conclusion d'un accord. Ceci n'a rien de surprenant. Ceux qui pensent qu'il est impossible de conclure des accords constateront qu'ils ne pourront effectuer eux-mêmes ni achat ni vente et qu'ils n'auront par conséquent aucun revenu. »¹⁶ Sur la base d'une logique de la transaction plutôt que du choix individuel, c'est de la maximisation du « produit social total » que l'économiste doit s'occuper et pour cela comparer les « différentes dispositions sociales »¹⁷ qui permettent la conclusion d'accords.

Coûts de transaction et coûts d'activité stratégique

Sur les coûts de transaction, Coase en restera à l'énumération d'une liste de conditions, ouverte, qu'il produit dans son texte de 1960, « le problème du coût social » : « Lorsque l'on souhaite opérer une transaction sur un marché, il est nécessaire de rechercher son ou ses cocontractants, de leur apporter certaines informations nécessaires et de poser les conditions du contrat, de conduire les

¹⁵ Coase, 1988, p. 49.

¹⁶ Coase, 1988, p.186.

¹⁷ Coase,1988, p. 165.

négociations instaurant ainsi un véritable marché, de conclure le contrat, de mettre en place une structure de contrôle des prestations respectives des obligations des parties, etc. » Conditions de possibilité où nous retrouvons aussi bien les exigences de validation objective, normative et subjective des prétentions présentées par les potentiels cocontractants, propres à l'agir communicationnel, que des dispositifs (« structure de contrôle ») destinés à minimiser le risque d'agir stratégique.

Dans la sphère marchande, légalement reconnue ou non (marché de la drogue, de la prostitution, etc.), les offreurs et demandeurs ont un statut de pairs, les biens et services échangés doivent pouvoir être évalués (conformes à ce qui est prétendu), les acteurs doivent avoir confiance les uns dans les autres (les attentes de comportement conformes à ce qui est prétendu, dans un marché illégal la confiance dans un non dénonciation aux autorités par ex.), le risque de défection, relativement à l'intention manifestée, doit être écarté. La sphère marchande s'organise autour de ces prétentions à la validité dont il s'agit de minimiser les coûts de validation pour assurer la fluidité de l'échange. Nous savons que nous pourrions acheter du pain à la boulangerie (produit culturellement évalué et dont la qualité particulière méritera ou non que nous retournions à cette boulangerie) et que celle-ci a pignon sur rue (sa présence physique comme institutionnelle en tant qu'entreprise), nous obtiendrons notre pain contre de l'argent, média reconnu par les pairs, pour ce qui a été constitué comme taux d'échange, et la boulangerie comme le client ne feront pas défection aux conditions institutionnelles de l'échange. Mais dans la boulangerie, comme lieu de production, que se passe-t-il ?

Entreprise, organisation et « relation d'autorité »

Dans le raisonnement économique standard il n'y a que des individus c'est-à-dire des unités ou centres de décision, des unités de consommation, des unités de production. Des unités qui se prêtent à l'échange marchand formalisé. Pour cela il faut réduire toute institution qui demande une décision collective à un individu qui décide pour soi. Le processus d'entente qui donne lieu à une décision collective, dans l'unité de consommation comme dans l'unité de production, passe soit à la trappe d'une « boîte noire », soit est couvert par une « relation d'autorité » (Williamson) ou, plus élégamment, un problème de relation principal-agent. De fait une situation où l'un des parties-prenantes voit sa capacité institutionnelle de critique limitée (tout en gardant sa liberté subjective de critique).

Du côté de la « boîte noire », l'analyse de l'activité économique comme phénomène d'offres et de demandes sur les trois marchés interdépendants (biens et services, facteurs de production ; capital et travail) suffit à rendre transparente la « boîte noire » d'une décision collective : l'activité économique se réduisant à la recherche par chaque unité de décision individuelle de l'utilité maximale sous contrainte exogène, utilité synthétisée sous la notion de prix égalisant les utilités marginales.

Du côté des unités de production, la figure classique de l'entrepreneur comme coordonnateur des facteurs de productions (chaque centre de décision étant réputée libre d'aller où sa fonction de maximisation l'appelle), donne le change individuel nécessaire à la théorie pour neutraliser toute analyse qui ferait appel à des processus d'entente, de décision collective, que ce soit dans l'entreprise constituée ou dans les accords entre les personnes qui ont procédé à sa constitution. L'entreprise peut ainsi tranquillement se décliner comme une unité de décision individuelle qui maximise son profit¹⁸. Du côté des unités de consommation, la notion patriarcale de « chef de famille » (toujours utilisée dans les enquêtes statistiques sur la consommation) suffit à rabattre tout problème de décision collective sur une décision individuelle¹⁹.

C'est ici que l'introduction du raisonnement à partir des coûts de transaction, soit Coase à nouveau, est remarquable à deux titres : Il fonde une véritable alternative entre deux modes d'allocation des ressources, l'allocation des ressources par les marchés et l'allocation hiérarchique dans l'entreprise. Mais dans le même temps il se montre incapable d'affronter le problème de la décision collective sous l'angle du « coût de transaction », problème qu'il abandonne à la « relation d'autorité » centrée sur la figure individuelle de l'entrepreneur, l'homme à tout faire de la théorie économique.

Reprenons les nœuds principaux d'argumentation de Coase dans son article séminal de 1937.

« Dans mon article « La nature de la firme », j'ai fait valoir que bien que la production puisse être obtenue de manière complètement décentralisée au moyen de contrats entre individus, le fait qu'il en coûte quelque chose de s'engager dans ces transactions est suffisant pour expliquer l'internalisation des transactions, c'est-à-dire l'émergence des entreprises dont le rôle sera d'organiser ce qui serait autrement des transactions de marché... »²⁰ L'affirmation est péremptoire relativement à l'étude historique de l'organisation du travail mais peu importe²¹, il s'agit de reprendre l'hypothèse standard sur des relations de marché originelles, qui a l'avantage de ne pas poser d'emblée la « boîte noire » dans le domaine de la production. L'allocation de marché est la situation originelle et la différence qui singularise l'entreprise se situe avant tout sur ce mode d'allocation : « (...) une entreprise peut, par conséquent, se définir comme un système de relations qui apparaît quand la répartition des ressources dépend d'un entrepreneur. » Le raisonnement de Coase repose sur un coût unitaire de transaction (qu'il lui importe peu de détailler à ce stade), nécessaire à la conclusion de « contrats entre individus ». La firme se présente alors comme un arrangement institutionnel où « l'entrepreneur » comme le « facteur » (i.e. le travailleur supposé indépendant et autonome) minimisent les coûts de transaction, soit les coûts afférents à la « série de contrats » qu'il faut

¹⁸ Comme le dit pudiquement Jean Tirole dans un ouvrage devenu un classique: « Pour simplifier les choses, je traite les entreprises comme des unités de décision individuelles qui maximisent leurs profits. Dans pratiquement tout le livre, l'on a écarté les problèmes du contrôle des dirigeants d'entreprise par les actionnaires, les banques, ou les marchés financiers. La délégation et le contrôle au sein de l'entreprise sont également ignorés. ». Tirole, 1988, T. I, p.7

¹⁹ Voir par ex. les travaux de Viviana Zelizer, le chapitre « La production domestiques des monnaies » in Zelizer, 1994, p75 – 124.

²⁰ Coase, 1988, p. 24.

²¹ Voir par ex., Lefebvre, 2003.

imaginer nécessaires pour chaque changement d'affectation de l'emploi, plus généralement pour tout renouvellement de la coordination des actions à l'intérieur de l'entreprise. L'économie mutuelle sur ces coûts est obtenue par la conclusion d'un unique contrat : « Par le contrat, le facteur accepte, moyennant une certaine rémunération (fixe ou variable), d'obéir « dans certaines limites » »²². Nous avons dès lors une « relation d'autorité » conforme à la définition juridique du contrat de travail par la subordination du salarié à l'employeur.

La fiction de l'entrepreneur solitaire

Comme alternative au raisonnement standard, l'article de Coase a l'immense avantage de ne pas assimiler la relation salariale au modèle d'un rapport marchand. Il ouvre, à côté du marché et de ses « contrats entre individus », le champ de l'organisation comme phénomène économique à part entière, c'est-à-dire comme mode alternatif d'allocation de ressources. Mais à peine ouvert, le champ de l'organisation est immédiatement rabattu sur la « relation d'autorité », relation qui fait l'impasse sur les processus d'entente qui, hors le cas de l'entrepreneur solitaire, unissent le groupe d'associés qui est à l'origine de la création d'une entreprise ou la contrôle, impasse de même sur les processus d'autogouvernance dans le cas d'entreprises coopératives où la distinction employeurs-employés n'a pas de pertinence statutaire (quelle que soit la hiérarchie fonctionnelle adoptée et acceptée comme légitime ou encore raisonnable par le groupe de pairs). Enfin cette relation d'autorité, quand elle existe, est elle-même le fruit d'une transaction vu sous l'angle d'un accord, d'un processus d'entente : les « limites » imposées à la subordination sont identiquement des limites posées à l'autorité dans un contrat de travail synallagmatique, elles demandent donc une régulation qui se charge de vérifier les conditions d'un agir communicationnel originel menacé par un agir stratégique.

Toute l'ambiguïté de l'article de 1937 tourne autour de la question de « l'entrepreneur », figure théorique qui permet de faire « comme si » il s'agissait en tous les cas d'une individualité indivisible possédant la capacité à endosser tous les rôles nécessaires à une organisation collective dont il s'agit de masquer précisément l'aspect collectif sous cette figure singulière.

Chez Coase l'entrepreneur est à vrai dire l'organisateur en général. Dans sa présentation de 1988 à un recueil d'articles, Coase revient sur la nature institutionnelle des marchés: « Quand les économistes traitent de la structure du marché, cela n'a donc rien à voir avec le marché en tant qu'institution (...) La création des marchés – et leur histoire est longue – *a toujours été l'affaire des entrepreneurs*²³. Déjà au Moyen Âge, en Angleterre, les foires étaient organisées par des personnes qui recevaient ce privilège du roi. Ces personnes se chargeaient non seulement de l'organisation matérielle de la foire ou du marché, mais aussi de la sécurité (importante en cette époque troublée et compte tenu de la relative faiblesse du gouvernement) et du règlement des conflits entre

²² « Il est tout à fait possible de ne fixer aucune borne au pouvoir de l'entrepreneur ; cela reviendrait à un système d'esclavage volontaire. Selon (...) un tel contrat serait nul et non avenue ». Habermas dirait non valable subjectivement. Coase, 1988, note p.57.

²³ Nous soulignons.

commerçants en administrant un tribunal temporaire à cet effet (...) »²⁴ Il y a donc des entrepreneurs hors les firmes, nécessaires à l'organisation économique et ce *préalablement* aux « contrats entre individus », entrepreneurs qui tirent leur capacité d'organisation, outre leur qualité personnelle, d'une autorité supérieure, reconnue par eux-mêmes comme par ceux dont ils organisent l'activité.

Autorité et légitimation

S'il ouvre donc l'alternative marché – organisation, Coase n'en reste pas moins prisonnier de la « théorie économique classique qu'il ne s'agit pas d'abandonner » et ceci se reflète dans l'ambiguïté permanente qu'il entretient entre deux aspects de l'organisation : une hiérarchie fonctionnelle, dans l'organisation du travail, et une hiérarchie de commandement dans l'allocation interne des ressources. Or si l'une renvoie à une thématique de l'action collective comme coordination disciplinée (autour de règles considérées comme valides) et par là à un agir communicationnel, qui concerne aussi bien le groupe des propriétaires comme groupe de pairs (auquel se résume la question de l'entrepreneur comme décideur en dernier ressort²⁵), l'autre, comme hiérarchie de commandement, renvoie au pouvoir de décision d'une partie qui se passe de l'accord d'*alter* dans certaines « limites », un agir stratégique qu'autorise conditionnellement « la relation d'autorité » et qui est institutionnalisé dans les droits de propriété.

Ainsi alors que Coase intègre la dimension d'entente dans les transactions de marché contre la perspective d'une interaction stratégique généralisée, il prête le flanc à son expulsion dans l'analyse de l'entreprise comme simple mécanique d'obéissance à une autorité (sous l'incitation d'une rémunération et « dans certaines limites »). Il manque dans le cadre même de « la relation d'autorité » la dimension de légitimité que doit revêtir l'autorité pour espérer une acceptation normative et subjective de ses décisions, or sans cette acceptation les acteurs de l'organisation sont renvoyés, le contrat de travail conclu, à la visée de leur seul succès personnel et nous retrouvons l'organisation sous la perspective d'une activité stratégique généralisée. Ce à quoi se ramènent le plus souvent les théories dites de l'organisation dans le champ économique : dans les théories de l'agence ou encore dans le problème central de l'opportunisme chez Williamson, l'agir stratégique est anticipé et donc résolu par les différents mécanismes d'incitation et de contrôle, mécanismes d'influence et non d'entente. Mécanisme d'influence dont le coût entre *in fine* dans la formation des prix et permet de revenir sans trop d'encombres à une théorie des marchés par l'ajustement des prix.

Or le processus d'entente qui aboutit au contrat de travail ne s'éteint pas avec leur signature. L'entreprise demeure une structure dynamique de coordination d'actions où des « prétentions à la validité critiquables » sont l'objet d'évaluations permanentes par les parties-prenantes. L'évaluation correspond au flux communicationnel qui ne s'interrompt pas avec la subordination, elle porte sur

²⁴ Coase, 1988, p. 25.

²⁵ Sur ce point comme sur la notion de profit lié à la propriété, Bonet, 2010, 2013.

les conditions raisonnables d'acceptation de la relation d'autorité, l'évaluation est la critique qui, sur la base de « libertés subjectives » (Habermas) fonde ce que l'on appelle le mouvement social - luttes syndicales, politiques, culturelles, etc. -. Mouvement social qui trouve (ou non) sa traduction institutionnelle dans la sphère publique de légitimation de l'action.

Ainsi l'alternative marché – organisation ne peut simplement se réduire à une alternative – marché – autorité. La « relation d'autorité » n'est pas consubstantielle à la formation d'entreprises et l'on doit bien plutôt s'intéresser aux modes d'organisation et de légitimation d'une hiérarchie fonctionnelle détachée dans son principe d'une hiérarchie de commandement²⁶. Soit aux modes d'activités communicationnelles à l'origine comme dans le cours de la vie des entreprises, qu'elles soient capitalistes, publiques, coopératives, mutualistes, associatives ou autres formes hybrides (fondations, entrepreneuriat social à lucrativité limitée, etc.) ; aux modes de gouvernance distincts suivant les contextes historico-culturels ou encore la taille de l'entreprise et qui renvoient à divers modes de régulation de la « relation d'autorité » quand elle existe autrement que comme discipline légitimée auprès des acteurs.

Conclusion

La théorisation devenue standard du champ des activités économiques s'est construite sous les auspices d'un agir stratégique qui renvoie au modèle d'un individu visant par son action son seul succès personnel, orientant rationnellement son activité dans un environnement social, sous la contrainte de dotations primaires en ressources, stylisées en droits de propriété. Le champ des activités économiques recouvre l'interaction entre ces individualités, interaction qui se borne au traitement réciproque d'informations dans un jeu d'influences où toute information est un signal qui oriente le comportement, jeu qui a pour but d'échanger des droits de propriété pour une redistribution mutuellement avantageuse des ressources, chacun étant réputé libre de sa décision pour soi.

Le jeu a ses héros, les entrepreneurs, ceux qui changent les conditions de l'environnement, il a son régulateur, l'autorité centrale dont le rôle doit se borner à délimiter les droits de propriété et garantir leur respect. Le jeu a un nom, le Marché, il donne les issues possibles à chaque agir stratégique par la compatibilité de l'offre et la demande, ce que l'on appelle une situation d'équilibre. Le jeu a ses fraudeurs et ses failles car il se joue dans un environnement d'informations imparfaites ou d'asymétrie d'informations comme sous la menace d'une autorité centrale, qui outrepassant son rôle dans l'activité économique, brouille l'information en se substituant aux entrepreneurs dans certains domaines sans être soumis aux mêmes contraintes. Chaque acteur stratégique est alors au défi de trouver (d'extraire) l'information pertinente.

²⁶ Sur une euphémisation du problème du pouvoir comme commandement voir Mintzberg, 1983, où l'entreprise est bien plutôt un nœud d'influences. Sur l'auto-organisation et l'autogouvernance concernant des groupes de pairs, voir Ostrom, 1990.

Mais comment les acteurs valident-ils la pertinence des informations relativement à leurs interactions stratégiques supposées si ce n'est sur la base d'un « savoir partagé » et donc sur la base de règles communes, d'une entente intersubjective sur ces règles?

Adopter la perspective d'un agir communicationnel comme originel, une communication qui vise à l'entente intersubjective pour coordonner les actions d'*ego* et *alter*, s'inscrit dans une théorie de la société. L'économie, dans un champ d'étude délimité par la problématique de l'allocation des ressources, n'est pas « à part », n'est pas l'étude de phénomènes sociaux qui ne relèveraient que de l'agir stratégique, voire qui aurait trouvé la bonne clé de compréhension de ces phénomènes par leur réduction à ce seul agir (comme le suggèrent les tentatives « économicistes » dans les sciences humaines et sociales).

Coordonner des actions – en vue d'une ré-allocation de ressources pour ce qui concerne le champ économique – demande des processus d'entente qui reposent sur l'intercompréhension et sur des conditions que l'on pourrait qualifier, en utilisant un vocabulaire kantien, de conditions *a priori* imposées par la socialisation toujours déjà là des acteurs : conditions objectives, normatives et subjectives simultanément nécessaires à un accord. Il y a entente intersubjective quand cet accord est jugé raisonnablement acceptable et présumé sans réserve. La régulation de l'action consiste alors à garantir le caractère intersubjectif de l'accord qui engage pour autrui la décision que l'on prend pour soi et en conséquent à minimiser le risque d'un agir stratégique, ce qui suppose l'effacement des positions d'autorité.

L'agir communicationnel éclaire l'évolution empirique des phénomènes économiques comme il constitue la méta-régulation sur laquelle repose cette évolution.

Il explique par exemple, dans les relations entreprises-consommateurs, les politiques de marketing et de réputation des entreprises comme l'attention des consommateurs envers les marques (qui prétendent, au-delà des « produits » et leur objectivité nue, à des garanties de qualité et un risque de défection limité) ; l'évolution des normes, la diffusion de labels, les procédures « qualité » ou encore les politiques de R.S.E. (Responsabilité Sociale des Entreprises, orientées vers un public²⁷).

Dans les relations employeurs-employés, la relation d'autorité a besoin de légitimité, ce qu'explique un agir communicationnel bien plus que ne l'explique les difficultés de contrôle hiérarchiques induisant une politique d'incitations qui se résume à calculer le prix de la loyauté. La légitimation demande des politiques de management chargées de faire passer des objectifs stratégiques pour des objectifs communs²⁸, des projets d'entreprise, elle demande de gagner les subjectivités pour transformer les employés en « collaborateurs ». Si le mode capitaliste d'organisation repose sur un

²⁷ Sur ce sujet, voir Séhier C. (2014), concernant la RSE dans le contexte économico-politique chinois contemporain.

²⁸ Et les objectifs stratégiques peuvent être effectivement, et non cyniquement, des objectifs communs suivant le consensus subjectif entre patron(s) et employés (favorisé notamment par la reconnaissance mutuelle dans de petites unités de production « familiales »).

agir stratégique sans objet social défini, l'existence d'une relation d'autorité, soit une situation d'inégalité décisionnelle dans l'action collective, renvoie identiquement à des besoins de légitimation dans les entreprises non lucratives (la non-lucrativité, voire l'aspect militant ou l'objet social déclaré étant un puissant moyen de légitimation). Expliquer la vie économique sous la perspective d'une activité communicationnelle apparaît ainsi plus fécond et foncièrement plus réaliste que sous celle de l'agir stratégique qui occupe les théorisations dominantes. Un programme de recherche sur la mise en relation entre mouvement social et évolution des exigences communicationnelles, d'entente intersubjective, dans une perspective régulationniste pourrait être le pendant, certes ambitieux des études sur la nature évolutionnaire des équilibres institutionnels stables en environnement stratégique.

Il n'y a pas d'économie sans transactions, fusse sous le couvert d'une autorité centrale totalitaire, et pas de transactions sans entente, quelles que soient les contraintes exogènes qui pèsent sur les différents acteurs. C'est pourquoi l'analyse de la régulation de la vie économique, du flux de transactions, ne saurait se passer d'une analyse du flux communicationnel qui tisse nos vies et les régule.

Luc BONET

Ouvrages et articles cités :

Aoki M. , (2001) *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, trad. française Albin Michel, 2006.

Bonet L., - (2010) « Proudhon-Coase, la propriété de la firme », *Revue internationale de l'économie sociale*, Numéro 317, pp

- (2013) « Pour une théorie économique mutualiste, profit versus surplus mutuel », *Revue internationale de l'économie sociale*, Numéro 327, pp 27-42.

Coase R., (1988) *L'entreprise, le marché et le droit*, recueil d'articles, trad. française Editions d'organisation. 2005.

De Vroey M., (2009) *Keynes, Lucas, d'une macroéconomie à l'autre*, Dalloz.

Habermas J., - (1981) *Théorie de l'agir communicationnel*, 2 tomes, trad. française Fayard, 1987.

- (1982) « Explicitations du concept d'activité communicationnelle » in Habermas, recueil d'articles, *Logique des sciences sociales et autres essais*, trad. française PUF, 1987.

- (1992) *Droit et démocratie*, trad. française Gallimard, 1997.

Lefebvre P., (2003) *L'invention de la grande entreprise*, PUF

Mintzberg H., (1983) *Le pouvoir dans les organisations*, trad. française Editions de l'organisation, 1986.

Ostrom E., (1990) *Gouvernance des biens communs*, trad. française De Boeck, 2010.

Séhier C., (2014) « La responsabilité sociale des entreprises dans l'industrie chinoise : une recomposition de la relation salariale ? », *Revue de la régulation*, Numéro 15.

Smith A. (1776) *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, trad. française Gallimard, 1976.

Tirole J., (1988) *Théorie de l'organisation industrielle*, T 1, trad. française Economica, 1993.

Zelizer V.A., (1994) *La signification sociale de l'argent*, trad. française Seuil, 2005.