

Viabilité et concurrence

Doctrine juridique · 12 mars 1999

[Retour page principale Droit et Société](#)

Viabilité et concurrence

Etude de deux modes opposés de régulation complexe en économie et en droit

Serge DIEBOLT - Jean-Marc DURRIEU

1 Introduction générale

Les récents apports des théories de la complexité ont permis aux théoriciens du droit de renouveler le paradigme d'une juridicité par trop enclavée dans les conceptions du type hiérarchique et d'ouvrir des systèmes que l'on avait jusqu'alors un peu rapidement tendance à clore. L'objectif était de rendre compte non seulement de l'état actuel du droit, ce qui se limite à la simple technique, mais également de ses changements, ce qui implique de sortir du cadre purement technique.

Cette prise de conscience n'est pas nouvelle, mais n'a pas toujours eu la même importance chez les juristes. Pour eux, l'activité humaine est une perpétuelle oscillation entre deux tendances contradictoires : consommer ou conserver. Cette oscillation s'explique par le fait que la réalisation de l'une implique la destruction de l'autre, et que l'une a cependant besoin de l'autre. On ne peut exploiter à outrance aucune ressource sans l'épuiser (l'histoire n'est que trop pourvue d'exemple de ce type de contre-effet : forêts, pétrole, minerais, etc.). D'un autre côté, la conservation, si elle n'est qu'un acte de pur altruisme à destination des générations futures en ce qui concerne les ressources non renouvelables, s'apparente plus à de la gestion de développement (équilibre prélèvement/renouvellement) pour les autres.

La théorie économique, quand à elle, affirme que l'organisation concurrentielle du marché constitue la règle servant de référence aux autres formes d'organisation, qui en sont des déviations rendues possibles par la réglementation et plus généralement par l'intervention d'un tiers extérieur.

Si la sphère juridique peut alors intervenir, c'est en tant que régulateur, dans une optique de viabilité de développement. En effet le droit, de par sa vocation à infléchir les comportements humains dans une optique de coopération, se présente comme le point nodal de toute action visant à établir ou préserver une action dans toute autre branche de l'activité humaine.

Pris entre les intérêts parfois divergents de l'économie et de la Nature, le Droit se présente comme un ensemble aux multiples dimensions complexes. La première est constituée par les actions réciproques de l'environnement sur le droit (1.1) et du droit sur l'environnement (1.2). Il s'agira alors d'arbitrer un conflit d'intérêts provenant de la concurrence entre l'espèce humaine et la biosphère(1), mais également entre les individus eux-mêmes (2). Nous nous intéresseront au cas particulier de l'interaction entre le système productif et son environnement financier en essayant de dégager quelles sont les conditions de viabilité d'un système financier basé sur l'organisation concurrentielle de marché, et quelle est la zone de viabilité économique déterminée par cette organisation concurrentielle des marchés financiers.

1 Le droit, pour une viabilité dans la concurrence

Quand il est nécessaire de concilier l'inconciliable... le droit intervient. Conçu initialement comme simple régulateur, cet instrument de pouvoir est devenu par la suite une sorte de directeur, de guide. Perçu de nos jours comme un phénomène toujours déjà là, ses différents modes de fonctionnement se sont imbriqués et complexifiés au fil des évolutions historiques. Il en résulte un ensemble quelque peu hétéroclite fait d'imbrications et d'entrelacements : un système dynamique entre ordre et désordre.

De fait, si l'on globalise le modèle juridique à toute sa sphère d'influence, on arrive à englober la biosphère elle-même. L'effet papillon prend alors une toute autre dimension. Non seulement il peut déclencher une tempête sur New York, mais il peut également faire chuter Wall Street ou déclencher une révolution en Russie... Certes nous sentons intuitivement que leurs conditions de déclenchement ne sont quasiment jamais réunies, mais il est démontrable qu'elles pourraient se produire, et de manière parfaitement déterministe : toute évolution d'un système (clos ou non) est sensible non seulement à ses conditions initiales, mais également à d'infimes variations exogènes.

L'imbrications des relations entre le droit et l'environnement est due simplement au fait que les individus interagissent quotidiennement avec la nature qui les entoure. D'autres imbrications, plus complexes, interviennent avec la sphère économique, dont la sphère juridique doit en partie rendre compte. Ce double enchevêtrement conduit le droit à gérer les intérêts contradictoires qui émergent de la confrontation des intérêts économiques et écologiques au sens large sur le plan de la concurrence.

1 L'environnement fait le droit...

L'idée que les données environnementales doivent être prises en compte dans le cadre d'une théorie morphogénétique du droit date de fait de Montesquieu. Ce politologue était grand voyageur et eut à cœur, tout en parcourant le monde, d'étudier soigneusement les peuples qu'il avait le loisir de rencontrer (1.1.1). Il fut repris dans cette démarche par de nombreux historiens, mais ce sont les modèles évolutionnistes inspirés de ceux de la biologie qui nous suggèrent le plus, de nos jours, comment des données environnementales peuvent influencer sur la manière dont les hommes bâtissent leurs systèmes de règles (1.1.2).

1 L'environnement dans la pensée politique de Montesquieu

L'environnement joue dans la pensée politique de Montesquieu (*L'esprit des lois*, livres XIV-XVIII) un rôle central : différent selon les régions du globe où l'on se situe, il influe sur les gens, et ce changement se répercute sur les formes de gouvernement, et les moyens de gouverner. Par exemple, le climat chaud et humide distend les fibres du corps et incite les peuples à la nonchalance, les rendant peu entreprenant en commerce. Par contre, la chaleur échauffe les esprits, et ces peuples montreront une inclination d'autant plus grande à se quereller, d'autant plus qu'un milieu favorable comblera plus rapidement leurs besoins, laissant plus de place aux envies, berceaux des passions. Les tendances à la guerre seront plus marquées, et il s'ensuivra des lois basées sur une plus grande fermeté, voire un véritable despotisme.

Si cette vision quelque peu mécaniste et superficielle peut prêter à sourire, il n'en reste pas moins que ces conclusions étaient basées sur des observations méthodiques et systématiques, que rien de nos jours ne nous autorise à contester. Même si de nos jours l'universalité des communications et les transferts culturels qui en sont résultés ont largement effacé la trace que l'environnement avait pu produire, certaines remarques nous semblent d'une singulière pertinence, et il n'est pas exclu qu'à leur époque, quand les groupes étaient souvent très autonomes et autarciques et les communications lentes et incertaines, les rapports de cause à effet notés par Montesquieu n'aient pas été globalement exacts.

1 L'environnement, coacteur fondamental de tout système normatif

1 Genèse

L'émergence d'un système juridique est un phénomène encore largement méconnu. Se présentant aux

justiciables nés et éduqués au sein des sociétés modernes, il se présente comme un phénomène toujours déjà là, et sa genèse est souvent difficile à reconstituer, d'autant que les systèmes de pensée modernes et nouveaux sont tout de même empreints de leurs origines. On peut aisément décrire un mouvement comme le marxisme comme une évolution face à un autre système qui lui préexiste. Il ne s'agit donc pas vraiment d'une création. A tel point qu'il est difficile de concevoir ce qu'a pu être une pure création ex nihilo, tant il est vrai que de même que nous sommes des êtres de langage, nous sommes des êtres sociaux, et il devient problématique de montrer, qui de l'homme ou de la société, a créé l'autre.

Cependant, en intégrant l'environnement comme tiers virtuel, on peut esquisser l'ébauche de l'émergence d'une conscience sociale.

Il sera fait abstraction des influences que Montesquieu avait remarquées des climats sur la morphologie des individus, en raison de leur caractère incertain et difficilement généralisable. Si ses remarques nous semblent généralement sensées, elles souffrent cependant de redoutables exceptions. Les peuplades nordiques ne sont pas toujours d'un comportement ténébreux et tendanciellement alcoolique, celles du Sud ne sont pas toujours indolentes et/ou passionnées, etc. De nos jours, la mondialisation des communications a de toute manière rendue impossible toute vérification empirique de ces assertions. Peut-être étaient-elles fondées il y a deux siècles, quand chaque société formait un système quasi clos.

On considérera dès lors que les acteurs du jeu sommairement décrit ne sont pas obligatoirement un produit de leur climat. On obtient une variante du jeu du dilemme du prisonnier.

Soient deux individus. Chacun d'eux possède un espace vital, qui est défini comme l'espace qui leur est nécessaire pour satisfaire leurs besoins vitaux. L'environnement se présente sous la forme de deux facteurs exogènes, l'un statique, l'autre dynamique (typiquement, la faune et la flore). La place de l'homme dans la chaîne alimentaire le place dans un rapport global de prédation (la flore constitue plus une ressource qu'une menace pour lui). La faune lui est globalement peu hostile, mais peut constituer un danger selon les espèces. Dans ce contexte, la première tâche d'un système autonome comme l'individu est d'assurer sa survie. Les ressources étant par définition limitées, tout autre être semblable constitue, à défaut d'un danger, un concurrent potentiel.

Trois stratégies s'offrent alors : indifférence, coopération et compétition.

Le choix de ces stratégies sera effectué au moyen d'un " calcul " de type évaluatif-associatif. Il consiste à évaluer les avantages ou inconvénients de la présence étrangère à proximité.

On obtient la matrice suivante :

CALCUL

ESTIMATION

ACTION

$1+1<2$

Proximité de l'autre = -ressources ou + danger

Compétition

$1+1=2$

Maintien

Coexistence

$1+1>2$

Proximité de l'autre = + ressources ou -danger

Coopération

Initialement, le calcul évaluatif peut être considéré comme objectif, c'est-à-dire que le choix des stratégies se traduit par un effet immédiat sur l'environnement. Cette évaluation suit une courbe inverse selon les variations

des données environnementales : la diminution des ressources (schéma homme-prédateur) ou l'augmentation du danger (schéma homme-proie) se traduit par la conclusion que la compétition est nécessaire, et inversement.

1 Evolution complexe

De nombreux exemples peuvent être trouvés de systèmes naturels utilisant ce type de stratégie. La relation symbiotique en est un des exemples les plus sophistiqué, qui amène à faire coopérer des espèces hétérogènes. Mais la plupart du temps, la coopération reste intra-espèce.

Le calcul évaluatif suit le schéma décisionnel O.I.D. (organisation-information-décision) de type S.T.I. récursif. Sa décision suivra donc la plupart du temps une opération de mémorisation, et l'événement d'expérience initial sera d'origine contingente. Elle est naturellement stabilisante car l'objectif est d'origine fixé vers une réduction de différences (maintien homéostatique de l'individu). L'environnement peut à cette occasion prendre dans l'imaginaire des acteurs les traits d'un tiers virtuel, qui unit contre lui les intérêts initialement concurrents. La complexité intervient dès ce niveau, malgré la simplicité du raisonnement, car les individus sont génétiquement tous différents, bien que possédant un important patrimoine commun. Cette caractéristique provoque au niveau cognitif et décisionnel d'importantes interférences, qui s'accroissent avec le temps, comme deux systèmes dynamiques déterministes qui divergent du fait de leur sensibilité aux conditions initiales. A ceci près que les systèmes vivants rétroagissent les uns sur les autres, avec à chaque fois une part de Même et d'Autre. Ceci fait que ces rétroactions partiellement positives et négatives rendent les réactions individuelles inconnaissables a priori, bien que par expérience partiellement prédictibles.

Dans ce cas, la Raison se présente comme une rétroaction négative stabilisant les processus décisionnels vers un équilibre durable. Nous tendons alors à qualifier de rationnel ce qui nous fait réagir de même manière aux mêmes stimuli.

1 Stabilité et tiers virtuel

Sans entrer dans les détails, on peut résumer la morphogenèse juridique à un développement durable d'habitudes comportementales : quand une coopération durable s'instaure entre plusieurs individus, il se produit un phénomène d'émergence d'une conscience collective. Si le phénomène s'étend par-delà les générations, les individus ressentent alors le phénomène comme toujours déjà là, et l'enrichissent de leur propre expérience vers une meilleure viabilité. Le phénomène collectif acquiert alors de facto une extériorité qui l'amène quasiment à l'autonomie. Le droit se présente à ce niveau comme un ensemble de normes généralement acceptées et appliquées des individus qui garantissent l'autonomie du collectif en maintenant son équilibre homéostatique. Transmis par oral, le droit est dit coutumier, et peut être assorti d'institutions chargées de le faire appliquer. L'écrit vient ensuite pérenniser le système normatif, et en faciliter la transmission dans le temps et l'espace. Dans ces conditions la viabilité se présente comme une adéquation de l'évolution du droit avec ses contraintes environnementales.

Ces prémisses introduisent l'intervention de l'environnement au sein d'un facteur complexe : l'émergence des normes est de fait dépendante du calcul interindividuel donc subjectif qui déclenche la stratégie de coopération. Ce calcul est opéré selon la perception que les individus ont de leurs données environnementales. La norme se présente alors comme émanant de la stabilisation d'une stratégie de coopération. La fonction de mémorisation vient ici renforcer la stabilisation naturelle. Le non-monotone le devient. A tel point que les individus peuvent continuer des comportements sans en connaître vraiment la raison.

Ceci, en jonction avec les idées de Montesquieu, montre qu'il est possible de considérer que, les lois étant relatives à la personnalité complexe de ceux qui les créent et aux contraintes environnementales qui leur préexistent, on ne peut nier que chaque système juridique soit d'une certaine manière déterminé par les données d'un environnement, support mais aussi objet du droit.

1 ... mais le droit fait-il l'environnement, et comment ? La viabilité juridique entre gestion et direction
L'action réciproque fait de nos jours moins problème. Le droit de l'environnement est désormais une branche à part entière. Géré par le code pénal, le code rural et par un important corpus de textes réglementaires en France, l'environnement peut changer rapidement de physionomie au gré de la volonté d'un législateur. Du coup, la multiplication des degrés de complexité recentre la problématique d'un développement viable vers un arbitrage entre plusieurs intérêts antagonistes orchestré par un ensemble perçu complexe aux modes d'actions variées.

1 Difficultés de définition d'une viabilité juridique

S'il est relativement aisé de situer l'influence des variables environnementales dans une perspective de morphogenèse juridique, leur intervention a posteriori reste plus incertain. La tentation fut longtemps grande de se murer derrière la technique pour consacrer des pratiques coutumières en se contentant de limiter les abus. Permis généreusement accordés, tolérances administratives, il faudra la naissance de mouvements contestataires et la formation de groupes de pression pour qu'émerge une nouvelle rédaction de textes légaux. Une réelle conscience législative et réglementaire s'est faite jour à un niveau hiérarchique élevé, concrétisant une intervention réelle des pouvoirs publics. De vaguement protecteur, le droit s'est orienté vers une volonté de préservation et de réhabilitation. C'est à cette occasion la question latente d'une viabilité juridique qui s'est posée.

1 Une notion floue, relative et instable

Définir ce que pourrait être une viabilité juridique n'est pas simple, car le droit tel qu'il se présente à nous en France de nos jours peut être décrit comme un ensemble complexe de normes utilisant de nombreuses notions floues ou à contenu variable. C'est un instrument de paix sociale, mais également de pouvoir. Cette dualité d'attribution est due au fait que le droit, fidèle à la vieille maxime mieux vaut prévenir que guérir, se présente comme un instrument de résolution ex post et également ex ante des problèmes. C'est ce dernier point qui en fait un instrument de pouvoir.

La viabilité du droit es qualite se confond donc de fait avec celle de son objet (le groupe social qu'il régule). De plus une notion de viabilité du droit lui-même semble pouvoir être écartée.

En effet, en tant que régulateur, le droit n'a pas d'autre objet que sa propre destruction. Si la société se régulait d'elle-même sous l'effet d'une main invisible ou de l'amélioration soudaine du comportement des individus, le système juridique disparaîtrait de lui-même, son objet étant réalisé. Mais s'il est concevable, cet objet révèle immédiatement son utopie : comment empêcher les hommes de convoiter les mêmes choses, les mêmes personnes ? Pour le droit, la compétition n'est pas compatible avec la viabilité.

D'une part, la viabilité signifie pour le droit sa disparition au profit du développement du groupe social objet de sa régulation, et cette viabilité est remise en cause du fait de la persistance du phénomène de concurrence. Si l'on renverse l'argumentation, on peut alors affirmer que la viabilité du développement juridique serait pour ainsi dire immanente à la concurrence au sein du groupe social, objet de sa régulation, bien qu'il soit alors plus opportun de parler de persistance plutôt que de viabilité. Ce phénomène est inhérent à l'enchevêtrement des hiérarchies qui sera développé dans le paragraphe suivant.

D'autre part, le développement viable d'un groupe social objet d'une régulation juridique consiste à ajuster les valeurs de cette régulation pour contrecarrer les effets concentrationnaires et destructeurs d'une concurrence à outrance. A cet effet, le droit encadre de règles strictes les rapports interindividuels ayant trait aux personnes et aux biens. Le droit civil, par exemple, gère les rapports familiaux pour éviter les concurrences entre générations, la concurrence de pouvoirs au sein de la famille, il organise également les relations interfamiliales : le mariage bloque la concurrence dans les relations matrimoniales, les successions dans les héritages, etc. Dans le domaine économique, cette régulation de la concurrence est encore plus évidente,

malgré la souplesse de la règle du consensualisme.

Le droit, loin de les supprimer, a donc tendance à canaliser les tendances concurrentielles. Comment dès lors organiser un développement viable du groupe social, dans la mesure où l'on ne supprime pas une de ses plus grandes causes potentielles de déstabilisation ?

On verra que de fait, cette solution n'est pas si paradoxale compte tenu de la structure enchevêtrée et des imbrications des différents systèmes dynamiques en présence.

1 Une notion complexe : hiérarchies enchevêtrées et conflits de groupes

La complexité du développement viable juridique vient de sa situation, au confluent de plusieurs domaines hétérogènes : sciences de la nature, économie, sociologie... Chaque système de représentation des phénomènes réels se trouve connecté aux autres par des liens qui sont souvent bilatéraux. La hiérarchie enchevêtrée qui s'ensuit produit alors ses effets classiques : contre-effet, complexité et retournement des valeurs. La compétition interindividuelle se trouve donc balancée entre deux pôles, l'un positif, l'autre négatif. D'un côté, la compétition amène les hommes à se dépasser, de l'autre côté, l'idée de sacrifice des plus faibles paraît incompatible avec les notions les plus élémentaires d'humanisme.

La notion se complexifie en passant d'un domaine à l'autre. Chaque modèle possède des valeurs propres qui entrent parfois en conflit avec celles d'autres systèmes (cas des rapports régulateur-régulé pour le droit et l'économie, cf. infra). On obtient donc pour un même phénomène une multitude de systèmes multicomplexes possédant des structures auto-similaires mais pas tout à fait fractales, en équilibre homéostatique.

Si l'on considère chaque pays comme un système juridiquement régulé, on peut constater que l'introduction dans une économie autosuffisante de la monoculture est du type à renforcer le lien entre pays client et pays producteur, car la spécialisation augmente le rendement pour le profit commun, mais la concurrence joue un rôle déstabilisateur. Si un pays client a le choix entre plusieurs pays producteurs, il choisira celui qui aura les prix les plus intéressants, au détriment de ses anciens partenaires (les traités et autres conventions internationales ont démontré en ce domaine leur inefficacité notoire quand il s'agissait de stabiliser les situations). Il s'ensuit que le perdant est doublement perdant : il perd l'avantage de sa spécialisation (il lui faut désormais importer ses denrées de première nécessité), mais la perte de son savoir-faire dans les autres domaines l'oblige à consentir des efforts supplémentaires pour le reconstituer, le privant de presque toutes ses chances de revenir dans la course : la concurrence déstabilise ce que la coopération stabilise.

Dans ces conditions, la viabilité se présente comme une notion extrêmement instable et éminemment liée à la notion de pouvoir, qui s'exerce prioritairement par l'exercice de l'ordre juridique de direction.

1 Viabilité d'un ordre juridique de direction

Selon ses modes d'action, le droit va connaître des performances diverses en termes de viabilité.

1 Le droit est un ensemble de normes contraignantes

La conception romano-germanique qui sous-tend la conception de l'État sur le vieux continent présente classiquement le droit comme un ensemble de normes de contraintes auxquelles sont soumis tous les individus. C'est l'État qui assure la pérennité et l'application de ces droits et obligations. Cette conception donne des normes une représentation pyramidale qui classe les normes selon des critères de supériorité, ce qui permet d'asseoir leur validité. On obéit à une norme parce qu'elle est conforme à une norme supérieure, etc. Le problème est de savoir ce qu'il y a tout en haut de cette pyramide, la norme fondamentale étant, en l'absence de transcendance, difficile à matérialiser.

Cette difficulté n'a pas empêché l'édification de systèmes extrêmement solides et efficaces que nous voyons encore à l'œuvre de nos jours. La hiérarchie institutionnelle vient compléter en la renforçant la hiérarchie juridique, pour la plus grande sûreté du système.

1 Un ensemble puissant mais une viabilité fragile

Ce type de construction n'est pas sans inconvénient. Il suffit pour s'en rendre compte d'analyser les circulations de flux d'information au sein de ce type de structure. La hiérarchie favorise par définition un fonctionnement de type top-down des données, la plupart du temps sous la forme d'ordres ou de directives. Les flux montants ne sont la plupart du temps que les vecteurs du corollaire de ce type d'information, à savoir les responsabilités (si la structure est transparente). Pour les agents situés aux niveaux inférieurs, les décisions émanant " d'en haut " ont un caractère d'opacité assez marqué. Il en résulte un phénomène d'aveuglement partiel des agents, qui du coup sont amenés à une prise de décision d'une portée limitée, d'une part, conforme aux directives " supérieures ", d'autre part.

Ces structures, inspirées des modèles militaires reprenant la métaphore de la tête et des jambes, ont démontré leur grande efficacité, quand il s'agit pour peu d'hommes de prendre des décisions qui ont trait à l'entièreté de la communauté. On a démontré que, selon la taille des groupes considérés, ce type de structure était quasiment optimal. Cependant, certains dangers ont été également soulignés. Citons parmi les plus importants celui, résolu à sa manière par Hobbes, d'investir un individu d'un fort pouvoir d'action sur la totalité d'un groupe. L'arbitraire est un mauvais compagnon de l'absolutisme. Ceci rend la structure fortement dépendante de la réalisation des buts pour lesquels elle a été créée. En effet, les individus considèrent couramment que leur liberté est réduite, ce qu'ils acceptent tant qu'ils considèrent que cette réduction est nécessaire ou profitable (cf. tableau en 1.1.2.1). La stabilité structurelle est donc dépendante d'un calcul interindividuel de pertinence : l'appréciation de l'adéquation du système social.

Mais cette stabilité est rendue fragile, du fait de la confrontation continuelle individu-groupe. Tant que le flux d'informations est réduit ou inexistant de la base vers le haut de la structure, tout choc exogène doit être compensé, soit par un accroissement de répression (compensation aveugle à l'inadéquation), soit par une adaptation (automodification spontanée de la structure du fait de méta-règles ou décision hiérarchique, à supposer que l'impact du choc soit suffisant pour remonter jusqu'en " haut ").

Ce type de régulation peut donc être présenté comme durable (des exemples existent d'organisations millénaires), mais d'une faible viabilité. Celle-ci ne dépend en effet que de la capacité des organes décisionnels prépondérants à prendre la mesure de l'importance des mutations auxquelles ils ont à faire face. Chaque choc exogène se présente face à un artefact rigide comme un risque potentiel de déstabilisation.

Pour tenter de compenser ces problèmes, d'autres types de gouvernement sont envisageables. Mais un plus grande viabilité potentielle ne vient pas signifier pour autant une durabilité accrue.

1 Viabilité d'un ordre juridique autorégulé

Les ordres juridiques tendant à l'autorégulation sont pour la plupart d'inspiration anglo-saxonne. Ils s'opposent à la notion de hiérarchie par une philosophie inspirée du libéralisme économique : en Angleterre, ce fut le libéralisme politique.

1 La souveraineté populaire tend à l'autogestion

En France, les idées amenant l'idée d'une sorte d'auto-organisation se retrouvent indirectement dans les pensées de Rousseau et de Voltaire. D'un point de vue systémique, la notion de souveraineté populaire n'est rien d'autre qu'une rétroaction pure d'un ensemble social sur lui-même par le biais d'un système politique qui le contrôle et qu'il contrôle. Hiérarchie enchevêtrée par excellence, le système rousseauiste est le prototype de l'être autonome global et complexe, Etat-synthèse d'individus hétérogènes.

Les pensées britanniques, dont la plus représentative est celle d'Adam Smith, et toutes celles qui lui ont succédé, ne considèrent pas tant la structure qui rétroagit que celle qui émerge, et considèrent l'auto-organisation comme une fin en soit plus que comme une fin agissante. On peut tout de même souligner que comme l'a fait remarquer J.-P. Dupuy (Dupuy 1994), le principe de sympathie est une forme de rétroaction de l'unité sur la totalité, déguisée dans la mesure où elle n'est le produit que de la volonté individuelle directe. On

s'harmonise volontairement avec les autres chez Adam Smith quand on est harmonisé (volontairement également, grâce au contrat social) chez Rousseau.

De fait, qu'elles soient directes ou indirectes, cette volonté individuelle de s'inféoder à un groupe ou une structure supra-individuelle a pour conséquence directe d'engendrer un être global complexe qui va exister envers et contre d'autres êtres, d'autres communautés complexes. De nouveaux conflits ou coopérations se feront jour selon le même type d'estimation que celle des individus, et ainsi de suite. Cependant, chaque structure possède une capacité d'autonomie, ce qui lui confère des pouvoirs d'autogestion.

Dans ces conditions, la viabilité des groupes, par définition excellente puisqu'elle émane d'une totalité ou d'une majorité stable des ensembles, leur assurera une grande stabilité : la viabilité juridique entraîne une durabilité endogène. Cependant, cette durabilité peut être considérée comme intersubjectivement contreproductive.

1 Une bonne viabilité qui se paye d'une forte insécurité juridique

En effet, nous venons de voir que la propriété, condition également de la viabilité juridique est la flexibilité de la structure qui supporte les institutions, particulièrement étatiques. Cette flexibilité permet de faire remonter l'information selon un schéma bottom-up qui assure une adéquation permanente de la structure aux mutations individuelles ou exogènes.

Mais cette adaptation signifie également une mutation, par essence préjudiciable à la notion même de régulation, qui suppose généralement celle du régulateur. Concrètement, la stabilité juridique signifie que les conventions sont soumises à un cadre juridique stable qui leur assure leur pérennité.

Or, il ressort de l'analyse des schémas autorégulateurs que ceux-ci tendanciellement sont inaptes à assurer leur stabilité et celle des groupes qu'ils gèrent, pour au moins deux raisons :

- d'une part, la notion d'auto-organisation implicite telle qu'elle est définie par les libéraux les prémisses de son propre fonctionnement. Postuler que l'on suppose que la sympathie viendra rendre bénéfiques les effets de la concurrence suppose qu'implicitement on admette que la concurrence contienne en elle-même ses propres causes de limitation. Or la concurrence, comme tout mécanisme d'élimination sur sélection, est concentratrice. Il est donc utopique de considérer que des agents mus par des seules considérations concurrentielles adopteront spontanément dans les conditions que nous connaissons actuellement une attitude autolimitatrice.

- d'autre part, la stabilité juridique telle que nous venons de l'évoquer perd dans le cas d'un système autorégulé son caractère de point fixe. Si les règles changent en fonction de variations interindividuelles, les conventions soumises au système juridiques se mettent donc à rétroagir sur celui-ci. Le droit des contrats devient ce que les contrats font de lui, et il devient nécessaire d'inclure dans chaque contrat des clauses qui envisagent les mutations de son environnement.

Ces formes de gestion basées sur le maintien des ordres spontanés ont cependant montré leur caractère durable face à d'autres types de groupes : la durabilité exogène nuit à la viabilité juridique.

1 La viabilité comme compromis pour la durabilité

De fait, les deux types de régulation " pures " se sont à la longue révélées non viables. Le système juridique britannique est contraint de faire appel de manière détournée à des principes d'interprétation et de gestion des relations contractuelles, pour ne citer que celles-ci.

Est-ce l'habitude séculaire d'une certaine forme d'autoritarisme de gouvernement, ou l'incapacité des agents rationnels à pousser jusqu'à ses limites leur rationalité (ces deux points peuvent se cumuler), on constate que la plupart des sociétés dites développées proposent des compromis alternant régulation bottom-up par le biais de réglementations et top-down par celui des coutumes (le marché peut tenir des deux à la fois).

Chaque sphère (généralement économique, politique, sociale) est isolée en fonction de trois éléments : les contraintes internes, externes, et les conflits externes qui servent de point fixe. La concurrence joue le rôle

moteur qui assure une cohésion intéressée. Quelle viabilité peut-on trouver à un système basé non sur la résolution, mais sur la poursuite des conflits, qui plus est quand ces conflits sont motivés par des intérêts divergents ?

1 Développement viable : le paradigme émergent d'une tension

Les positions relatives des différents systèmes et la complexité de leurs relations régulateur-régulé fait ressortir l'existence d'intérêts antagonistes, donc, à défaut de conflits, de tensions structurales remettant toujours en jeu un équilibre conçu et perçu précaire. Les enjeux d'un développement viable impliquent donc une analyse approfondie de ces tensions, dans la mesure où un paramètre perçu petit est susceptible de produire de significants effets stochastiques.

1 La hiérarchie enchevêtrée des sphères économique et juridique...

Quand on se place dans l'optique du développement d'un groupe social émergent, les paramètres sociaux (relations interindividuelles) se dédoublent rapidement de relations auto-similaires économiques (associations individus-objets).

La théorie des conventions apporte un excellent complément au modèle d'émergence sociale, en introduisant une dimension globale aux rapports patrimoniaux.

1 Coopération et convention : une instabilité structurelle

La théorie des conventions suggère la nécessité de l'intervention d'un tiers extérieur. Nous montrerons que cet être peut se trouver dans un environnement hypostasié ou un phénomène collectif autotranscendé.

Pour s'en rendre compte, on peut utiliser un schéma séquentiel inspiré de celui de Kreps (1990) :

A

B

0

0

5

5

-10

10

Dans la première situation (où les agents ne coopèrent pas), les gains des agents sont nuls. S'ils coopèrent tous deux, ils en tirent un bénéfice.

Par contre, si seul l'agent A décide de coopérer, ses gains seront négatifs, alors que ceux de B seront supérieurs à ceux escomptés en cas de coopération. Cet exemple est applicable à tout type d'échange de type onéreux et caractérise les relations que le droit qualifie de synallagmatiques. Il s'agit typiquement d'échanges où les opérations dation-paiement ne sont pas simultanées, de sorte que les décisions coopération/défections sont dédoublées et non monotones.

Un exemple courant est celui du restaurant : si un client entre dans un restaurant, qu'on consomme un plat et qu'il s'avère qu'il n'a pas d'argent pour le payer, il aura bénéficié d'une prestation gratuite, tandis que le restaurateur pâtira d'une part de la perte de sa chose (le repas) et du manque à gagner que constitue la transaction (il aurait pu le revendre à un autre client, solvable celui-ci).

La situation " socialement " optimale proposée par ce schéma est celle où les deux agents coopèrent puisque la transaction apporte un gain à chacun des agents (rappelons que la condition sine qua non du maintien d'une structure sociale autonome est l'affectio societatis de chacun de ses individus, cf. notre modèle d'émergence supra), et est de toute façon supérieur aux autres (10 contre 0). Cependant, d'après ce schéma, si les agents sont rationnels, la coopération ne pourra être atteinte, car si A coopère, B a tout intérêt à ne pas coopérer. Ainsi,

la seule situation d' " équilibre " est celle où aucun des deux agents ne coopère, c'est-à-dire une solution socialement préjudiciable (sauf absence de contraintes exogènes sur le groupe).

1 Stabilité et régulation

On retrouve là le problème de " l'incomplétude de la logique marchande pure " (Orléan, 1994a), c'est-à-dire le résultat de la stricte horizontalité de la relation au sens où les individus en présence ne partagent rien, si ce n'est le désir de maximiser leur utilité personnelle.

L'obtention de la solution optimale (la plus instable) suppose l'existence d'un tiers extérieur. Ce peut être soit le tiers virtuel issu d'une contrainte environnementale, éventuellement hypostasié, soit des constructions issues de la perception d'un fait social autotranscendé. On peut, avec A. Orléan (1994b) distinguer plusieurs formes de coopération, chacune nécessitant l'intervention d'un tiers dont l'efficacité repose sur son extériorité perçue par rapport au jeu stratégique, aux individus et au monde marchand. Ce peuvent être :

- la confiance basée sur la réputation (elle-même basée sur la confiance), rétroaction négative basée sur la répétition de succès passés qui laisse présager la probabilité de succès futurs, qui amène A à collaborer ab initio,

- le serment basé sur le sacré (rites, textes sacrés et traditions),

- le contrat, garanti par les coutumes (ou une main invisible) ou un appareil judiciaire.

Les anthropologues savent que dans les sociétés primitives, le troc ne répond pas à des préoccupations économiques mais à une logique orchestrée par la coutume, la magie ou le religieux. L'étude de la circulation des objets nous montre sa subordination à un ordre qui lui préexiste : le sacré, le respect des morts, le lignage etc... Les biens circulent horizontalement le long des réseaux de parenté ou d'alliance, et verticalement par prestation, redistribution ou don. L'échange n'obéit pas à une relation interindividuelle; il est fondé sur des valeurs de collectivité, répond à des rites et des coutumes et en cela doit être considéré que comme un épisode momentané s'inscrivant dans des relations sociales continues.

L'appareil judiciaire peut jouer le rôle du tiers si les protagonistes passent un contrat dans la mesure où les juges n'ont aucun intérêt dans l'échange et ne peuvent être achetés. Les gains de A seront cependant amputés des coûts de justice qui ne doivent donc pas être supérieurs à 5.

La répétition du jeu ne résout pas nécessairement le problème. Les gains potentiels de chacun étant de $5n$ s'ils coopèrent n fois, on pourrait penser qu'ils coopéreront au moins une fois puisque $n > 2 \Rightarrow 5n > 10$.

Le gain de B s'il décide de jouer le jeu sera donc supérieur à ce qu'il obtiendrait s'il décidait de ne pas jouer le jeu à la première étape.

Cependant, si A et B connaissent n , comme à la n ème étape B n'a plus intérêt à coopérer, A écourtera la relation à $n-1$ étapes. Si B est rationnel, il anticipera le comportement de A et trichera à la $n-1$ ème étape etc... Finalement, en procédant par raisonnement récursif, on constate que les agents n'ont aucun intérêt à coopérer. Pour que la coopération soit possible, il faut, soit que le nombre d'étapes soit inconnu (aléatoire) des participants, soit qu'il soit infini. En tout état de cause, il est nécessaire que le système dans lequel s'inscrivent ces interactions soit de durée infinie ou a priori inconnaissable. On considérera cette condition comme une condition de viabilité du système.

A contrario, une stabilisation s'établira ensuite en fonction des contraintes posées par l'environnement, tendant normalement vers un équilibre, puisque dans la mesure où le respect des conventions procure un gain, il est profitable pour tout le monde d'en assurer la continuité. Il se construit une relation de dépendance (le gain commun devient seuil minimum de bien-être par ajustement) qui réduit pour chacun des agents le gain potentiel de la défection : dans un processus de jeu itéré, la défection procure un gain immédiat mais une perte à long terme par définition infinie (répétition de manque à gagner).

Il faut donc que les agents voient leurs relations comme un gain infini.

En tant que régulateur des relations patrimoniales, le droit est de facto un régulateur économique. Les notions d'ordre public de direction et de protection, d'équité ou d'opportunité, de consensualisme et de bonne foi sont autant d'instruments conceptuels au service d'un infléchissement des relations commerciales vers une quasi-éthique.

L'exemple le plus flagrant se trouve dans l'émergence du droit de la concurrence et de la consommation.

Création prétorienne de ces vingt dernières années, cette branche nouvelle du droit a vu le juge se muer en un arbitre économique prenant de plus en plus en considération les critères de puissance économique et de position dominante pour apprécier l'égalité des relations commerciales.

Le consensualisme est désormais infléchi en tenant compte des positions économiques des parties et du poids qu'elles possèdent de facto dans une négociation. Ce mécanisme se présente comme une adaptation d'un droit antérieur qui n'avait pas pris en compte ce type de paramètres. Usant des mêmes méthodes, le droit de la concurrence a tendu à repenser les relations juridiques entre les sociétés à la lumière d'un plus grand réalisme économique.

L'objectif de cette démarche était d'assouplir un corpus de règles trop lourdes et trop faciles à tourner. Il en résulte une pénétration de la sphère juridique dans la sphère économique. Aucun phénomène économique n'est de nos jours totalement isolable de son environnement juridique (et par extension, politique). Les exemples sont nombreux, le plus marquant étant la confusion qui fut longtemps entretenue à l'occasion des tensions des relations est-ouest entre d'une part les démocraties libérales et d'autre part les régimes d'inspiration communiste. Les différents communismes étaient d'ailleurs des doctrines économiques, mais on aurait aussi bien pu dire des économies juridiques.

Mais il n'est pas non plus niable que le droit, par le biais des influences bottom-up, subit de la part de la sphère économique des chocs qui affectent durablement sa structure : l'émergence du droit de la concurrence et de la consommation est le fait de mutations socio-économiques qui ont remis en question des mécanismes aussi théoriquement puissamment intangibles que les principes généraux du droit civil.

Le droit influe sur l'économie, et réciproquement.

Il en résulte bien souvent un conflit d'intérêts engendré par la notion même de régulation d'un système par un autre.

1 ... inverse les modèles de régulation optimale

La concurrence, du fait des hiérarchies enchevêtrées, se présente soit pour l'économie comme le moteur de la novation et de l'ajustement des prix sur le marché, soit pour le droit comme un mécanisme concentrateur et dangereux, qu'il faut contrôler à défaut de le supprimer.

De fait, chaque discipline envisage cette notion sous un angle qui lui est propre. Schématiquement, le droit se place à l'extrême, et l'économie au centre d'un phénomène circulaire. C'est pourquoi les conséquences qui sont envisagées sont radicalement différentes : la concurrence généralisée aboutit au monopole, donc à sa propre élimination. Cette propriété, caractéristique d'une hiérarchie circulaire, amène chaque discipline à donner sa propre définition de la notion de concurrence. On peut donc distinguer une " concurrence économique " d'une " concurrence juridique ", elle-même différente de la " concurrence sociale " ou de la " concurrence biologique ".

Les sciences de la nature envisagent la " concurrence biologique " comme la volonté convergente de deux systèmes autonomes vers un objet commun. Par exemple, la volonté de s'accaparer une même proie ou une même portion de territoire. Comme nous l'avons vu, cette convergence peut se résoudre par la compétition (épreuve de force), ou dans certains cas, par la coopération.

La " concurrence sociale " est un phénomène similaire. Il s'agit du désir commun qu'ont des individus sur des objets matériels ou non émanant du groupe dans lequel ils vivent. Cette concurrence au sens large vise soit les

objets que la communauté permet de produire, soit des valeurs incorporelles mais inhérentes à cette même communauté. Par exemple, des biens de consommation ou des services émanant d'institutions, ou des virtualités valuées comme le prestige, le pouvoir, le rang social. Psychologiquement, les fondements de cette notion gagnent rapidement en complexité, au fur et à mesure que l'objet devient de plus en plus incorporel.

Face à ce mécanisme, la " concurrence économique " paraît finalement plus simple. Schématiquement, elle ressemble plus à sa consœur écologique, avec comme différence l'objet de la convoitise des agents : il ne s'agira pas tant de ressources que de clients. Ce qui fera la différence ne sera donc pas tant lié à l'idée de force qu'à celle de compétitivité.

Chaque notion fluctue en fonction de l'articulation de ces différents systèmes.

La concurrence biologique inscrit l'homme dans un rapport de compétition avec son milieu, et dans la mesure où son influence s'étend maintenant sur toute la terre voire au-delà, on peut considérer que l'humanité concurrence le reste des espèces terrestres. De par sa faculté à exploiter les mécanismes de coopération et de mémorisation des expériences collectives, l'homme a su se hisser au rang d'un " super-prédateur ", que sa technologie a mis hors de réelle atteinte de tout compétiteur. Il se déplace plus vite, plus loin et frappe plus fort que tout autre être. De fait, il ne reste donc plus a priori à l'homme qu'une concurrence sociale qui fait passer au second plan la concurrence biologique, sans toutefois l'anéantir. Celle-ci passe simplement au second plan des priorités, puisque c'est le " prédateur " le plus dangereux que l'on considère en premier.

Or, tout déséquilibre sur un système se répercutant immédiatement sur les autres de manière contre-effective du fait des hiérarchies enchevêtrées, la viabilité peut être considérée comme le fragile maintien d'un compromis acceptable entre intérêts à court et long terme, entre individus et groupes des quatre systèmes.

Mais ceci implique une ouverture cognitive, c'est-à-dire une information constante des potentialités et risques de chaque action, et de ses répercussions à court et long terme. Disons-le : cette faculté d'estimation n'est pas donnée à tout le monde, loin s'en faut. Il est de fait plus pertinent de parler pour les agents de l'aveuglement partiel que nous avons évoqué précédemment.

Il est à noter que cet aveuglement peut être subi mais aussi voulu. Là aussi s'effectue au niveau interindividuel une estimation entre les avantages d'une action à long ou court terme, le court terme signifiant souvent la même action mais étalée sur une période de temps plus réduite. Or on ne régule pas de la même manière ces deux aveuglements. Contre l'aveuglement subi, il y a l'information, mais contre l'aveuglement voulu, il n'y a que des formes plus ou moins élaborées de répression.

1 Organisation concurrentielle des systèmes financiers et viabilité économique

1 Introduction systémique à l'intégration financière

La notion de développement introduit une dimension qualitative à celle de changement car elle prend en compte les changements de structure suivant un processus irréversible (J.L. Gaffard, M. Amedola; 1995). S'intéresser au développement économique, c'est donc en particulier se pencher sur les structures de financement de l'activité productive, sur leur interaction avec le système productif et sur la dynamique qui en résulte dans la mesure où l'on considère dans la continuité de la Credit View qu'on a affaire à des systèmes ouverts, c'est à dire à des systèmes productifs sensibles aux modifications des conditions de financement, ou plus précisément à une hiérarchie enchevêtrée (au sens de Hofstadter (1986) cité par O. Godard; 1996) : Non seulement l'identité de l'environnement du système productif -ici en l'occurrence l'organisation du système financier et plus précisément la forme des relations banques-entreprises -procède de sa relation au système (logique auto-référentielle) mais aussi l'environnement comme réalité englobante dont émanent cohérences, régulations mais aussi menaces et déséquilibres s'impose au système comme condition de son existence et de sa survie (logique hétéro-référentielle).

Remarquons en effet que pour la théorie économique standard (la Money View), il n'existe qu'une relation de causalité de l'environnement vers le système via un choc exogène sur le progrès technique, les goûts des consommateurs ou l'offre de monnaie, sans effet de rétroaction possible puisque ces causes sont supposées exogènes par hypothèse.

Dans ces conditions, rien ne permet d'expliquer que l'économie se trouve durablement hors de la situation d'équilibre. Tout écart par rapport au taux de croissance d'équilibre ne peut être que momentané.

Par ailleurs Stiglitz et Weiss (1981) montrent qu'il peut exister des situations d'équilibre de rationnement du crédit dues à la non linéarité de l'offre de crédit : Si l'on peut considérer à priori que pour tout crédit attribué, le profit de la banque augmente avec le taux d'intérêt, en y regardant de plus près on doit aussi considérer qu'à espérance de revenu des projets égale, lorsque le taux d'intérêt s'élève, les projets les moins risqués ne sont pas retenus par les emprunteurs; ce qui augmente le risque de faillite et donc les coûts de faillite qui, au delà d'un certain taux d'intérêt r^* , seront supérieurs aux gains supplémentaires résultant d'une hausse de taux d'intérêt (voir graphique plus loin).

Une conséquence de l'existence d'équilibres de rationnement du crédit réside dans le fait que non seulement une variation de l'offre de monnaie n'entraîne pas nécessairement de variation du taux d'intérêt et donc de variation du niveau d'activité économique, mais le niveau d'activité économique peut varier sans qu'il y ait nécessairement variation du taux d'intérêt, si l'occurrence d'équilibre de rationnement augmente.

Pour la Credit View, dans la continuité de Kalecki et de Keynes, dans la mesure où l'influence de la sphère financière sur le système productif s'exerce via l'actif des banques, la monnaie ne constituant que la contrepartie des crédits accordés, il existe un effet rétroactif du système financier sur la sphère financière via les profits qui déterminent les remboursements effectifs et les risques de défaillance des emprunteurs, donc les conditions d'offre de crédit à venir (disponibilité et coût du crédit).

Des modèles d'asymétrie d'information montrent en effet que sans asymétrie d'information distinguant prêteurs et emprunteurs, l'économie se trouve dans le cadre standard décrit plus haut. Alors qu'en cas d'asymétrie d'information permettant aux emprunteurs de développer des comportements opportunistes, les garanties demandées par les prêteurs jouent un rôle essentiel dans les conditions d'offre de crédit, introduisant un effet rétroactif entre le système et son environnement. Ainsi peut-on rendre compte de phénomènes cumulatifs caractéristiques de risque systémique remettant en cause la viabilité économique: D'une part les profits sont déterminés par la disponibilité du crédit via le niveau de l'investissement, et d'autre part, le coût du crédit constitue une charge qui pèse sur les profits, ces derniers affectant en retour les conditions d'offre de crédit à venir. Ainsi lorsque les profits des emprunteurs diminuent, les défauts de remboursement augmentent et les banques adoptent des conditions de sélection des emprunteurs (en coût et en quantité) plus restrictives qui affectent en retour leurs profits.

Pour résumer, l'effet rétroactif risquant de générer des phénomènes cumulatifs caractéristiques de cycles et de crises économiques et financiers suit donc deux voies possibles qui sont :

- L'actif des banques. Si leurs créances sont de mauvaise qualité, les banques doivent augmenter leurs provisions et durcir leurs conditions d'offre de crédit pour conserver leur marge bénéficiaire.
- le bilan des emprunteurs. Plutôt que de chercher à déterminer un contrat contingent aux états qui pose des problèmes de coûts de surveillance, la banque peut avoir intérêt à écrire un contrat très simple en sélectionnant les emprunteurs suivant les garanties fournies. Si la situation financière des emprunteurs se détériore, la valeur de leurs garanties diminue et leur accès au crédit est restreint.

L'importance de cet effet rétroactif dépend du niveau d'asymétrie d'information existant entre prêteur et

emprunteurs qui peut générer des comportements opportunistes de la part de ces derniers justifiant la collatéralisation des crédits et le durcissement des conditions d'offre de financement.

Il apparaît donc que la nature des relations prêteurs-emprunteurs (ou banques-entreprises) joue un rôle essentiel comme condition de viabilité économique suivant que peuvent s'y développer (ou pas) des comportements opportunistes de la part des emprunteurs, comme nous l'a montré le modèle de Kreps exposé en première partie. C'est d'une part à la détermination des conditions de développement de comportements opportunistes liées aux conditions concurrentielles et d'autre part à leur influence sur la viabilité économique que nous consacrerons la seconde partie de ce papier.

A cette fin, nous utiliserons tout d'abord les apports de la théorie des coûts de transaction pour établir une grille de lecture nous permettant d'analyser les spécificités des systèmes financiers en matière d'organisation concurrentielle et leur rôle en terme de viabilité.

1 L'apport de la théorie des coûts de transaction

La théorie des coûts de transaction nous fournit les premiers éléments d'une grille de lecture pour déterminer les structures de coordination appropriées suivant les caractéristiques des transactions envisagées.

1 Les attributs des transactions

Pour O. Williamson(1986), les attributs des transactions sont :

- l'incertitude de l'environnement
- la fréquence des transactions
- la spécificité des actifs

La spécificité des actifs renvoie à l'ordonnancement géographique et temporaire des transactions : Ils peuvent être transférables (forte réversibilité) ou dédiés, c'est à dire conçus pour un usage particulier en termes de localisation, de ressources humaines ou plus particulièrement lorsqu'il s'agit d'actifs incorporels correspondant à un savoir faire résultant de phénomènes d'apprentissage. Un investissement spécifique est destiné à un certain type de transactions et perdrait de sa valeur pour d'autres usages. Le producteur, comme le client, sont donc enfermés dans une certaine mesure dans le schéma de la transaction et les échangistes ont intérêt à ce que la transaction possède une certaine continuité. On peut donc parler d'engagement auquel on associe la notion d'irréversibilité.

Plus la spécificité est forte, moins le marché est l'espace efficient de l'échange et plus l'organisation permet de réduire les coûts de transaction. Quand les actifs sont réservés à un usage (ou un client) particulier, la firme réalise pleinement des économies si elle fabrique en " interne ".

Il existe donc un lien entre la fréquence des transactions, la spécificité des actifs et l'incertitude représenté par le schéma ci dessous :

La spécificité détermine une irréversibilité qui favorise le renouvellement des échanges et réduit l'incertitude :

Dans le modèle présenté plus haut, si la coopération entre les agents suppose l'investissement en actifs spécifiques (en ce sens qu'ils ne peuvent servir qu'à la coopération entre ces agents), l'incitation de chaque agent à ne pas coopérer diminue avec son investissement. En ce sens l'investissement en actifs spécifiques favorise la coopération, au même titre que les liens traditionnels, la justice ou la réputation.

Inversement la fréquence des échanges est réductrice d'incertitude et incite les acteurs à s'engager dans l'acquisition d'actifs irréversibles. Alors que l'incertitude n'incite pas à engager des investissements en actifs spécifiques.

1 Les formes alternatives de coordination

Les théoriciens de l'approche des coûts de transaction (Coase, O. Williamson) considèrent deux formes alternatives de coordination entre les agents correspondant aux attributs des transactions que nous venons de

décrire : Le marché et l'organisation. L'organisation répond à la nécessité d'économiser des coûts de transaction résultant de l'incomplétude des contrats et de l'opportunisme des comportements en ce qu'elle permet d'introduire une structure institutionnelle de contrôle et de suivi des contrats. Afin de prévenir l'opportunisme, les agents aménagent des systèmes de surveillance et de réglementation des conflits (punitions) indissociables de la surveillance. La qualité de la supervision dépend de la qualification du superviseur : Le surveillant spécialisé apparaît plus efficace que le système judiciaire, l'intervention de ce dernier supposant que la preuve de toute déviance soit non seulement observable mais également vérifiable, c'est à dire qu'elle prenne une forme objective.

Ainsi pour O. Williamson, le choix du mode de coordination optimal repose sur un arbitrage entre le degré d'incertitude et la plus ou moins grande réversibilité. Les marchés sont plus appropriés quand l'information est bien structurée ou définie en termes de risques; c'est à dire qu'il est possible d'établir des contrats complets. L'organisation a au contraire un avantage pour l'évaluation ex ante et les formes d'ajustement ultérieurs qui nécessitent un suivi et un contrôle ex post résultant de l'incertitude.

1 Juxtaposition d'une seconde grille de lecture

Nous sommes de l'avis que le marché walrasien constitue la forme de coordination la plus centralisée qui existe. Du fait de l'existence de la " main invisible " smithienne ou du commissaire priseur walrasien omniscient, la structure concurrentielle de marché constitue une forme organisationnelle particulièrement élaborée. C'est pourquoi, il nous paraît utile de superposer à la première grille de lecture une seconde grille de lecture empruntée à Aoki (1986). Aoki oppose deux modèles d'organisations :

- le modèle hiérarchique H à l'américaine qui repose sur une séparation hiérarchique entre conception et exécution

- le modèle J caractérisé par la coordination horizontale entre unités opérationnelles et le partage des informations ex post recueillies à partir de l'expérience acquise : Ce modèle correspond à l'entreprise décentralisée à la japonaise qui fonctionne par ateliers voisins dans une chaîne amont-aval de relations fournisseurs-utilisateurs.

L'organisation horizontale en liens temporaires durables favorise l'apprentissage en permettant de mieux identifier les événements imprévus et permet une réaction plus rapide en évitant de suivre la voie hiérarchique.

La centralisation hiérarchique est couplée avec une gestion par le marché qui constitue l'environnement de l'entreprise; ce qui empêche l'accumulation de l'apprentissage, les ressources n'étant pas stables. Alors que l'environnement de l'entreprise J composé de sous traitants et d'une clientèle est plus stable et favorise l'apprentissage.

Dans le cas du modèle hiérarchique , les gains d'efficacité sont tirés de la spécialisation. Tout événement imprévu est traité par des moyens définis à priori. Alors que du fait de la forte flexibilité de l'organisation dans le cadre de la coordination horizontale, Aoki montre la supériorité du modèle J quand l'environnement est changeant.

En résumé, la coordination horizontale s'avère plus efficiente que la coordination verticale face à l'incertitude du fait de sa capacité à stabiliser l'environnement d'une part et de sa capacité d'adaptation à cet environnement d'autre part. Si l'on considère que l'activité des firmes est composée de production courante et d'activité innovatrice, la production courante est favorisée par la structure hiérarchique qui favorise l'efficacité statique. Par contre, l'efficacité de la création et de l'innovation requiert une structure organisationnelle plus horizontale pour accroître les nouvelles combinaisons possibles de développement.

Pour résumer, le choix du mode de coordination peut être représenté sur le graphique suivant :

Remarquons pour compléter le tableau que le choix de la structure organisationnelle (ou du modèle J) résulte

du fait qu'elle est réductrice d'incertitude en introduisant un processus irréversible; ce qui n'est pas le cas de la structure concurrentielle de marché (ou modèle H). Ce qui introduit une dimension dynamique à cette grille de lecture.

1 Application à l'étude des spécificité des systèmes financiers

En matière de relations de crédit, l'incertitude peut être assimilée à l'asymétrie d'information existant entre prêteurs et emprunteurs. Plus l'asymétrie d'information est élevée, plus l'emprunteur est incité à adopter un comportement opportuniste car d'une part les coûts de vérification pour le prêteur sont élevés, et d'autre part, la probabilité que le prêteur soit puni diminue. Les méthodes de sélection importent donc, tout comme la nature des relations qui peuvent s'établir entre prêteurs et emprunteurs hors de la relation de crédit. Nous verrons par ailleurs que les méthodes de sélection des emprunteurs et la nature de ces relations sont interdépendantes.

1 Les formes de sélection des emprunteurs

Dans la mesure où l'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs influence le comportement opportuniste de ces derniers et par là même leurs risque de défaut, l'information détenue par les prêteur sur les emprunteurs constitue un actif essentiel de leur patrimoine. Or cette information dépend de la méthode utilisée par les banques pour sélectionner les emprunteurs potentiels.

Il existe deux formes spécifiques de sélections des emprunteurs :

- La technique du scoring qui consiste à sélectionner par un traitement informatique de masse les emprunteurs sur la base de ratios significatifs quant à leur solvabilité présente et future. Elle s'applique donc de manière indifféremment à tous les emprunteurs potentiels, et de ce fait limite l'investissement en actifs spécifiques. La banque de ce type utilise une information publique et se fixe une opinion à l'aide de critères préalablement établis d'analyse financière reposant sur la loi des grands nombres qu'elle applique de manière identique à tout emprunteur potentiel. L'incertitude est supposée donnée (exogène), donc probabilisable. L'asymétrie d'information étant supposée donnée, il ne s'agit pas d'y remédier mais de s'en prévenir. Dans ce cadre, les banques ne détenant pas d'information privée, elles jouent un rôle d'intermédiation identique à celui qu'exerce le marché des capitaux. Cette méthode limite l'irréversibilité de la relation de crédit : Si la banque décide de ne pas renouveler un crédit, elle ne perd rien puisqu'elle ne détient aucune information spécifique sur le client.

- La technique d'analyse des risques qui consiste au contraire à chercher à obtenir une information spécifique sur chaque client. La décision n'est plus seulement fonction d'un calcul préétabli, mais repose également sur l'appréciation de la qualité des dirigeants, sur une analyse du devenir de l'industrie, sur la validité de la stratégie de l'entreprise. Contrairement à la première méthode, il s'agit de produire une information moyennant un investissement qui sera perdu si la relation est interrompue. Le renouvellement de la relation atténue ce coût irréversible, puisque spécifique à chaque client. Ce coût ne sera engagé que si l'opportunisme de l'emprunteur, générateur d'incertitude, est supposé limité. Et inversement, du fait qu'il permet de produire une information sur l'emprunteur et son projet, cet investissement en information réduit l'incitation de l'emprunteur à adopter un comportement opportuniste, et par là même le risque de système au niveau macroéconomique si l'on se réfère aux modèles présentés plus haut.

Par référence à la théorie des coûts de transaction, lorsque la relation banque-entreprise correspond au premier cas, nous assimilerons cette relation à une relation de marché (ou au modèle H). Alors que nous assimilerons le second cas à une relation de type organisationnel (ou au modèle J).

1 Spécificités concurrentielles des systèmes bancaires américain, japonais et allemand

La technique de sélection des emprunteurs est généralement utilisée dans les pays anglo saxons. Alors que la technique d'analyse des risques est particulièrement utilisée en Allemagne, voire au Japon. Les banques allemandes disposent de services de prévision économique très performants, d'ingénieurs spécialisés par branche industrielle, de conseillers en gestion qui se mobilisent sur chaque dossier. Notons par ailleurs que

c'est dans les pays anglo saxons que la pratique de la collatéralisation est la plus utilisée. Or nous avons souligné plus haut que plus l'asymétrie d'information entre emprunteurs et prêteurs est importante, plus les garanties jouent un rôle important dans les conditions d'offre de crédit.

Dans quelle mesure ces systèmes financiers se différencient-ils en termes concurrentiels et dans quelle mesure ces spécificités concurrentielles interagissent-elles avec les techniques de sélection des emprunteurs exposées plus haut ?

C'est à ces questions que nous chercherons à répondre en insistant sur certaines caractéristiques différenciant l'organisation concurrentielle des systèmes financiers.

1 Les prises de participation des banques dans le capital des firmes industrielles

Dans un contexte d'asymétrie d'information, les prises de participation ont plusieurs effets :

- D'un côté, elles constituent un engagement de la part de la banque en actifs spécifiques correspondant à un allongement de l'horizon temporel des acteurs : Du fait de l'existence de ces coûts non récupérables (à court terme), la banque a tendance à aider l'entreprise dans les moments difficiles qui peut envisager des stratégies de long terme.

- D'un autre côté, elles permettent en retour aux banques un meilleur contrôle du problème de risque moral. Leur accès à l'information est facilité par le fait qu'elles sont actionnaires. J. Stiglitz (1985) montre qu'une participation des banques au capital des entreprises permet d'accroître la fiabilité du système de contrôle, et donc d'améliorer le comportement des firmes au regard de l'intérêt collectif.

- Enfin, étant actionnaires elles peuvent prendre la parole en participant aux décisions industrielles de l'emprunteur en apportant leurs compétences plutôt qu'en votant avec leurs pieds.

Aux Etats Unis, les membres de la FED ne peuvent détenir de participation dans le capital des firmes. Les institutions financières détiennent 24 % des parts sociales des entreprises contre 43,5% au Japon, et les banques commerciales 0% contre 20,5% au Japon.

Au Japon, l'influence des banques sur les sociétés industrielles passe par le canal d'une participation à leur capital. Les grands groupes fermés (Zaibatsu) se sont reformés officiellement après leur démantèlement en 1945 sous forme de conglomérats de structures quasi identiques : les " keiretsu ". Si la loi anti monopole japonaise limite le quota d'actions détenues par les banques à 5% du capital, l'organisation en pools permet de détourner cette loi, les banques dites secondaires déléguant leur pouvoir à la banque principale, la " Main Bank " qui joue le rôle de Prêteur en Dernier Ressort auprès des clients en situation provisoire d'illiquidité. Quand une entreprise est en difficulté, la réputation de la banque principale étant en jeu, le sauvetage, la réorganisation ou la liquidation interviennent plus vite en cas de difficultés. Hoshi, Kashyap et Scharfstein (1990) constatent que les banques principales ont la possibilité de discipliner les entreprises en échange de quoi elles leur fournissent une " assurance " pendant les périodes de crise. L'influence de la banque principale se fonde ainsi sur des liens financiers de long terme et multidimensionnels et des activités de conseil aux sociétés affiliées.

De même en Allemagne, si les banques ne détiennent que 10% de la capitalisation boursière en participations directes, les petits actionnaires leur délèguent leur pouvoir pour être représentés dans les conseils d'administration. Les banques allemandes participent au Conseil d'Administration de 318 des 400 plus grandes firmes allemandes et elles siègent également dans les Conseils de Surveillance. Ce qui leur donne un important pouvoir de suivi et de contrôle.

1 le principe de la banque universelle

Alors qu'aux Etats Unis, le Glass Steagall Act a maintenu le cloisonnement des activités bancaires, le système bancaire allemand se caractérise par la prédominance des banques universelles qui pratiquent toutes sortes d'opérations financières : crédit, collecte de dépôts, opérations sur titres, prises de participation... C'est le modèle de la " Hausbank " (banque maison) qui suppose que le prêteur peut satisfaire l'emprunteur sur une

gamme complète de services financiers.

En réalisant des économies de gamme sur les activités jointes aux activités de crédit, les banques s'assurent un avantage concurrentiel en acquérant des informations sur l'emprunteur potentiel. Ainsi la fourniture de moyens de paiement permet à la banque de se renseigner sur la situation de trésorerie.

Ainsi au modèle concurrentiel de marché anglo saxon s'oppose les modèles allemands et japonais qui se distinguent par des relations de clientèle d'engagement et de coopération qui s'inscrivent dans la durée. On peut parler de relations d'engagement lorsque la banque détient une part du capital de l'emprunteur, de relations de clientèle lorsque le prêteur fidélise l'emprunteur en lui proposant des services joints et de coopération lorsque le prêteur participe aux décisions de l'emprunteur en lui apportant un savoir faire. Dans ces trois cas, s'introduit au sein de la relation prêteur-emprunteur une irréversibilité organisationnelle réductrice d'incertitude correspondant à un investissement en actifs spécifiques. La banque tire ses gains de l'économie de coûts de transaction ex post résultant de la circulation d'information, de l'apprentissage et de la flexibilité organisationnelle caractéristiques du modèle J de coordination horizontale. Alors que dans le premier cas la banque tire ses gains de la standardisation des procédures qui lui fait économiser des coûts de transaction ex ante par le traitement de masse, conformément au modèle H de coordination verticale. Il n'est plus question d'investir dans des actifs dont les bénéfices ne seront obtenus qu'à long terme. Les banques sont d'autant moins incitées à acquérir de l'information sur les emprunteurs, qu'elles savent que ceux ci risquent de faire appel par la suite à un autre établissement et d'autre part, elles sont d'autant moins incitées à prolonger la relation que les coûts non récupérables (l'investissement en information) sont faibles.

1 Concurrence et viabilité

Le choix entre les deux séries de modèles que nous avons évoqués rejoint le débat sur le dilemme efficacité / stabilité. Si certains considèrent que l'organisation de marché concurrentiel peut être génératrice d'instabilité, elle est cependant supposée favoriser l'efficacité dans l'allocation des ressources. Nous allons voir que ce n'est pas nécessairement le cas, en d'autres termes, que les conditions de concurrence bancaire déterminent une zone de viabilité économique qui, contrairement à ce qu'affirme la théorie économique, est d'autant plus restreinte qu'on s'approche du cadre concurrentiel du marché.

1 La question de l'efficacité

Dans le cas représenté par le modèle anglo saxon, les entreprises mettent les banques en concurrence, ce qui n'incite pas les banques à investir en actifs dédiés en acquérant une information spécifique, et l'opportunisme prime. Alors que dans le cas représenté par les modèles japonais ou allemands, les emprunteurs sont moins incités à profiter de leur information privée, voire à engager des projets avec une probabilité de défaut trop importante car ils ne peuvent jouer sur la concurrence pour obtenir un crédit s'il est rationné. De plus, en produisant de l'information, les banques ont une capacité plus élevée à sélectionner les bons emprunteurs des mauvais et dans ce dernier cas, elles peuvent apporter leur savoir faire pour redresser la situation. Ainsi pour un taux d'intérêt donné, les profits des banques s'inscrivant dans le second type de modèle seront supérieurs aux profits des banques s'inscrivant dans le cadre du marché concurrentiel. Sur le graphique ci dessous emprunté à Stiglitz et Weiss (1981), si la courbe en plein dans le quart sud-est représente la courbe de profit des banques concurrentielles, la courbe de profits des banques s'inscrivant dans une relation d'engagement ou de clientèle sera plus éloignée de l'axe des abscisses (la courbe en pointillés).

De ce fait, on aura également un déplacement de la courbe d'offre de crédit vers le haut (quart nord-est). Ce qui signifie que les conditions d'offre de crédit seront moins strictes : L'occurrence de rationnement du crédit sera réduite et pour un montant de crédit attribué, le taux d'intérêt sera plus faible qu'en situation de marché concurrentiel. Cette situation qui peut paraître paradoxale résulte du fait que les banques ont investi en actifs

spécifiques.

Par ailleurs, comme nous l'avons vu en introduction, plus l'économie se trouve en situation de marché concurrentiel, plus l'effet rétroactif est important. Le rôle des garanties augmente et les conditions d'offre de financement deviennent plus drastiques, réduisant la zone de viabilité économique.

1 La question de la stabilité

Dans le cas du modèle de type anglo-saxon, la concurrence pousse les firmes - en concurrence ici les institutions financières - à réduire leur marge bénéficiaire pour conserver, voire augmenter, leur part de marché. C'est le principe de la tarification au coût marginal qui doit amener au zéro-profit. Il en résulte une plus grande sensibilité aux chocs conjoncturels et un raccourcissement de l'horizon temporel.

Or le dispositif de l'analyse financière repose sur des critères très subjectifs, comme le remarque M. Aglietta (1991) : " L'évaluation de la solvabilité d'un débiteur par une banque particulière dépend des banques concurrentes. C'est un processus irréversible " R. Rajan (1990) construit un modèle montrant que les dirigeants des firmes bancaires, s'ils ont un horizon de court terme, ont des politiques de crédit qui influencent et sont influencés par les autres banques.

La concurrence risque d'engendrer une surexpansion du système bancaire et un comportement risqué pour conserver leurs parts de marché (concurrence destructrice). Pour faire face à la baisse de leurs marges bénéficiaires résultant de l'accentuation de la concurrence, les banques américaines se sont engagées dans le crédit immobilier qui est passé de 15,7% de leur actif en 1985 à 23,5% en 1990. Entre 1984 et 1992, 1296 banques commerciales américaines ont dû fusionner ou être liquidées, soit un coût supérieur à 300 milliards de \$.

Comme le remarque D. Peguin (1993), " la législation très restrictive aux Etats Unis n'est sans doute pas étrangère à la caractéristique souvent attribuée aux firmes américaines, d'avoir une gestion à court terme incompatible avec la poursuite d'un objectif de maximisation du profit... Dans ces conditions, il y a de fortes présomptions pour observer aux Etats Unis l'existence d'un quasi lien structurel entre le niveau d'endettement des entreprises et le niveau de leur production."

D. Rivaut-Danset (1993) constate en France une standardisation des pratiques d'attribution du crédit depuis la déréglementation intervenue dans les années 80 : " De nombreuses entreprises se sont orientées, on le sait, vers les procédures de financement apportant une plus grande flexibilité et vers les sources les moins coûteuses, les banques choisissant de multiplier les clients et les opérations à l'acte ". La SOFARIS a calculé que statistiquement, sur ces dernières années, les pertes annuelles de l'ensemble des établissements de crédit français sur le secteur PME ont fortement augmenté pour représenter en moyenne 2,5% de leur encours de crédit. Or en France, les techniques de sélection des emprunteurs diffèrent suivant que le client est une PME ou une Grande Entreprise. Dans le second cas, la banque cherche à fidéliser sa clientèle et les relations sont personnalisées. Alors qu'elle pratique généralement le scoring avec une PME.

La déréglementation japonaise semble avoir eu des effets similaires en accentuant la concurrence et en desserrant les liens privilégiés qui existaient entre les banques et les entreprises industrielles. Dans leur étude de 1989, Hoshi, Kashyap et Scharfstein constatent que la déréglementation au Japon ayant accru la concurrence entre banques, a fragilisé leur santé financière et réduit leur capacité à accompagner les entreprises dans leur développement industriel, les rendant plus sensibles à la conjoncture. Pour faire face à la baisse de leurs marges bénéficiaires, les banques japonaises se sont adonnées à la spéculation. En 1994-1995, les vingt et une plus grandes banques nationales doivent amortir pour 300 milliards de Francs de créances irrécupérables.

Ces résultats laissent à penser que les banques soumises à la loi de la concurrence ont fait preuve de " myopie ". La myopie des banques se caractérise par des discontinuités de comportements (Minsky 1982, 1985; Aglietta

1991): Lorsque les banques sont au dessous de leur seuil de perception, elles se font une concurrence acharnée pour offrir du crédit à des conditions très favorables et par une prise de risques inconsidérés qui entraînent une situation de fragilité financière augmentant la sensibilité du système aux chocs. La myopie des banques a donc engendré une réduction de la zone de viabilité en augmentant l'instabilité des marchés.

1 Conclusion

Comme nous avons pu le constater, la spécificité du modèle anglo-saxon repose sur l'existence de réglementations. Le système bancaire fondé sur la concurrence ne peut fonctionner et se développer que grâce à des restrictions légales portant sur l'activité bancaire. Ce qui rejoint la critique que l'on peut adresser à la théorie des coûts de transaction : Si l'organisation constitue un mode de coordination alternatif au marché, le marché reste la référence comme mode de coordination. L'organisation existe dans la mesure où le marché comporte des défauts, en particulier s'il ne s'agit pas d'un marché concurrentiel. Or nous avons vu que pour qu'il y ait marché concurrentiel, il faut qu'il y ait intervention d'un tiers extérieur comme nous l'avons montré avec le modèle de Kreps.

La période d'après guerre a été marquée d'un côté par la réussite des développements industriels allemand et japonais et d'un autre côté par l'instabilité économique et financière anglo-saxonne et il existe donc des raisons de penser que les conditions de concurrence bancaires ne sont pas étrangères à la détermination des zones de viabilité économique de ces pays.

Il faut cependant souligner que le développement économique n'est pas une fin en soi, loin s'en faut. Il n'a de valeur qu'autant que nous lui en accordons, et il y a fort à penser qu'il en irait tout-à-fait autrement si l'abondance croissante n'était plus pour les individus un objectif vers lequel ils se tournaient de manière concurrentielle.

Le système juridique, neutre sur le plan idéologique (c'est un vecteur, et non une composante), est le seul outil qui permet d'arbitrer les différents conflits possibles d'influence entre les sphères politique, économique et sociale. Souvent mal perçu car générateur de contraintes, il est cependant le seul outil pour permettre à des acteurs informés au niveau global d'influer sur des acteurs poussés par la concurrence et faisant confiance à la régulation spontanée du marché. Le conflit qui s'ensuit alors est comparable à un conflit d'idéologies. On oppose les contraintes sociales aux contraintes économiques et aux contraintes environnementales, et on fait ressortir que les régulateurs locaux (marché, main invisible, prédation) produisent des contre-effets globaux. Au sein de cette tension permanente, la sphère juridique se doit, seule, d'assurer un équilibre en proposant à chacun des buts qui lui semblent soutenables en termes de développement, c'est-à-dire des objectifs d'apparence accessibles. Comme exemple de principe engendrant son contraire, on peut imaginer une idéologie basée sur le profit personnel sans préjudice à autrui ni au milieu naturel, qui organise une sorte de concurrence sympathique comme aurait pu la concevoir Adam Smith, à base d'auto-contrôle spéculaire.

Un point fixe de ce type est concevable, viable et probablement durable, mais peu soutenable à l'heure actuelle. Comment le globaliser ? Par l'incitation, l'éducation, ou la contrainte ? Quel seuil faudra-t-il passer pour que les agents sortent de leur aveuglement et se projettent spéculairement du court au long terme ? Sans doute quand le futur rétroagira sur le passé, mais il faudra pour cela que nous perdions notre vision linéaire du temps pour retrouver notre ancienne conception cyclique...

Et qu'en sera-t-il de la viabilité des modes de coordination alternatifs au marché face à la globalisation mondiale ?

Sommaire